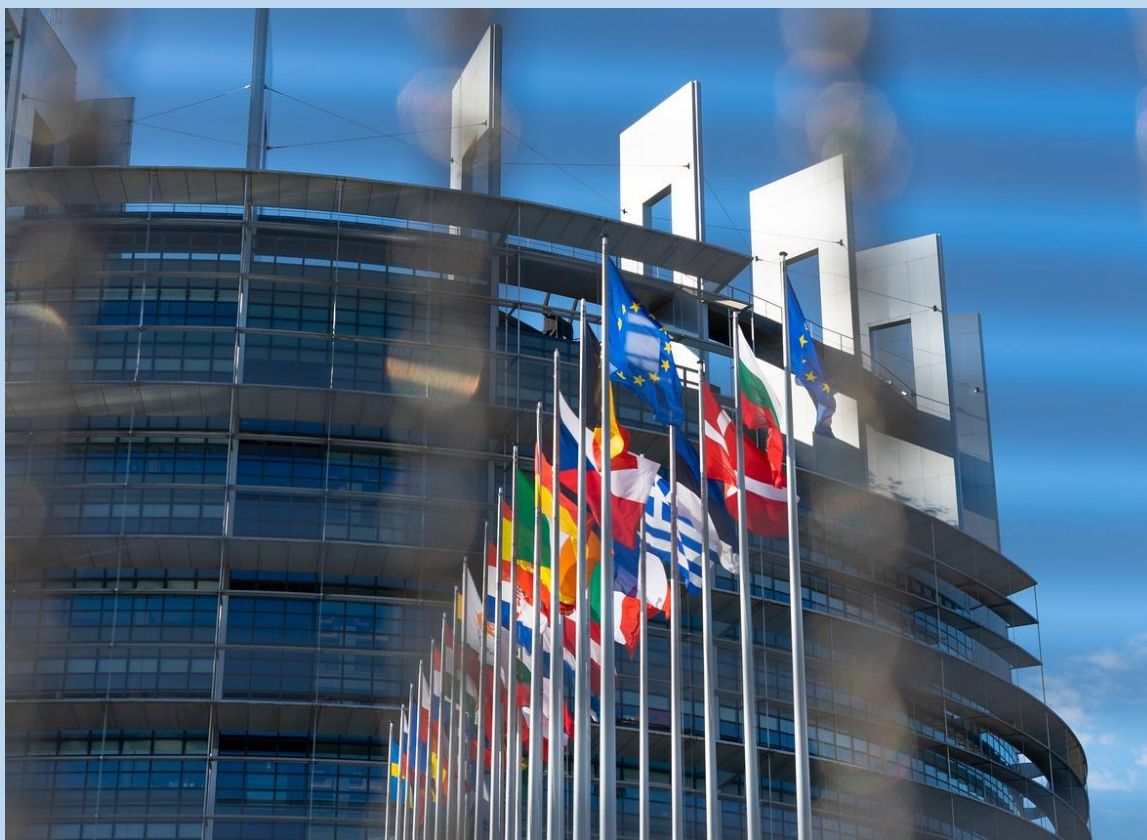


ZUZANA KITTOVÁ A KOLEKTÍV

ZAHRANIČNOOBCHODNÁ POLITIKA EÚ V KONTEXTE GEOPOLITICKÝCH A GEOEKONOMICKÝCH ZMIEN



VYSOKÁ ŠKOLA EVROPSKÝCH A REGIONÁLNIICH STUDIÍ



2024

Zahraničnoobchodná politika EÚ v kontexte geopolitických a geoekonomických zmien

Zuzana Kittová a kolektív

2024

Autori ©

prof. Ing. Zuzana Kittová, PhD., M.B.L.-HSG

Ing. Kristína Drieniková, PhD.

Ing. Henrich Juhás, PhD.

Ing. Ľubica Zubaľová, PhD.

Katedra medzinárodného obchodu, Obchodná fakulta, Ekonomická univerzita v Bratislave

Recenzenti

prof. Ing. Judita Táncošová, PhD.

doc. Ing. Jana Marasová, PhD.

Jazyková korektúra

Mgr. Martina Halás Vančová, MSc., PhD.

Schválené pedagogickou a edičnou komisiou Ekonomickej univerzity v Bratislave v edičnom programe na rok 2024 ako učebnica.

Vysokoškolská učebnica je výstupom riešenia projektu Ministerstva školstva, výskumu, vývoja a mládeže Slovenskej republiky KEGA č. 025EU-4/2024: Učebnice o zahraničnoobchodnej politike EÚ pre principiálne inovovaný študijný program manažment medzinárodného obchodu, ako aj projektu VEGA č. V4 1/0102/24 Pozície a perspektívy vzájomnej obchodnej a hospodárskej spolupráce krajín Vyšehradskej skupiny pod vplyvom geopolitických zmien vo svetovom hospodárstve.

Vydavateľ

Vysoká škola evropských a regionálnych študií, z. ú.

Žižkova tř. 1632/5b

370 01 České Budějovice

(+420) 386 116 811

info@vsers.cz

<https://vsers.cz/>

Vedecká redakcia VŠERS

Predseda: doc. Ing. Jiří DUŠEK, PhD.

Interní členovia: doc. JUDr. PhDr. Jiří BÍLÝ, CSc.; RNDr. Růžena FEREBAUEROVÁ; PhDr. Jan GREGOR, PhD.; doc. Ing. Marie HESKOVÁ, CSc.; PhDr. Štěpán KAVAN, PhD.; Mgr. Bc. Josef KRÍHA, PhD.; doc. PhDr. Miroslav SAPÍK, PhD.; doc. Ing. Ladislav SKOŘEPA, PhD.; doc. Ing. Jaroslav SLEPECKÝ, PhD., MBA; doc. JUDr. Roman SVATOŠ, PhD.

Externí členovia: Ing. Jiří ALINA, PhD. (Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, ČR); doc. PhDr. PaedDr. Silvia BARNOVÁ, PhD., MBA (Vysoká škola DTI, Slovensko); prof. Berislav BOLFEK, PhD. (University of Zadar, Zadar, Croatia); doc. Ing. Jozefína DROTÁROVÁ, PhD., MBA (Vysoká škola bezpečnostného manažérstva v Košiciach, Slovensko); doc. MUDr. Lenka HODAČOVÁ, PhD. (Univerzita Karlova, Hradec Králové, ČR); doc. Ing. Petra PÁRTLOVÁ, PhD. (Vysoká škola technická a ekonomická v Českých Budějovicích, ČR); prof. PhDr. Miroslava SZARKOVÁ, CSc. (Ekonomická univerzita, Bratislava, Slovensko); doc. Ing. Jarmila STRAKOVÁ, PhD. (Vysoká škola technická a ekonomická v Českých Budějovicích, ČR)

Prvé vydanie

Rozsah: 67 strán

Rozsah v normostranách: 100 normostrán

Rozsah v autorských hárkoch: 5

Náklad: 100 kusov

Rok vydania: 2024

ISBN 978-80-7556-146-6

Obsah

Predslov	7
1 Historické východiská zahraničnoobchodnej politiky Európskej únie	9
1.1 Rozvoj obchodu a obchodnej politiky európskych krajín v rámci koloniálnych väzieb	9
1.1.1 Benátska republika a jej príspevok do rozvoja obchodnej činnosti v Európe	10
1.1.2 Príspevok Portugalska k rozvoju európskej obchodnej politiky	11
1.1.3 Príspevok Holandska k rozvoju európskej obchodnej politiky	12
1.1.4 Veľká Británia a jej úloha v rozvoji európskej obchodnej politiky	13
1.1.5 Ďalšie európske koloniálne mocnosti	15
1.1.6 Prvky zahraničnoobchodnej politiky v koloniálnom období	15
1.2 Dekolonizácia a zmeny v oblasti zahraničnoobchodnej politiky na príklade Veľkej Británie	16
1.3 Uplatňovanie princípov zahraničnoobchodnej politiky v koloniálnom a postkoloniálnom období	17
1.3.1 Dohoda Cobden-Chevalier	18
1.3.2 Zákon o dohodách o vzájomnom obchode	19
2 Zahraničnoobchodná politika EÚ voči krajinám Európskeho združenia voľného obchodu	22
2.1 Vzťahy EÚ s Nórskom, Islandom a Lichtenštajnskom	23
2.1.1 Vývoj vzájomných vzťahov	23
2.1.2 Právny a inštitucionálny rámec spolupráce	23
2.1.3 Obchodná spolupráca	26
2.2 Vzťahy EÚ so Švajčiarskom	28
2.2.1 Vývoj vzájomných vzťahov	28
2.2.2 Právny a inštitucionálny rámec spolupráce	29
2.2.3 Obchodná spolupráca	31
3 Zahraničnoobchodná politika EÚ voči Turecku	36
3.1 Vývoj zahraničnoobchodných vzťahov EÚ s Tureckom	37

3.1.1	Vývoj zahraničnoobchodných vzťahov v rokoch 1959 - 1980	37
3.1.2	Vývoj zahraničnoobchodných vzťahov v rokoch 1986 - 1999	38
3.1.3	Vývoj zahraničnoobchodných vzťahov v rokoch 2000 - 2023	39
3.2	Prekážky v prístupových rokovaniach a vo vstupe Turecka do EÚ	42
3.3	Prekážky vzájomného obchodu.....	43
3.3.1	Problémy vyplývajúce z colnej únie	44
3.4	Perspektívy vývoja vzájomných vzťahov	45
4	Ochranné obchodné opatrenia Európskej únie	48
4.1	Ochranné obchodné opatrenia EÚ proti dumpingu	49
4.1.1	Postup pri antidumpingovom prešetrovaní	50
4.2	Ochranné obchodné opatrenia EÚ proti subvenciám	52
4.3	Ochranné obchodné opatrenia EÚ proti nadmerným dovozom	52
4.4	Formy ochranných obchodných opatrení.....	53
4.5	Kritériá pre implementáciu ochranných opatrení.....	53
4.6	Pravidlo nižšieho cla	54
4.7	Teritoriálna a komoditná štruktúra ochranných obchodných opatrení EÚ	56
	Zoznam použitej literatúry	61

Predslov

Od skončenia druhej svetovej vojny sa svetový obchod postupne liberalizoval, čo viedlo v spolupôsobení s ďalšími faktormi k jeho bezprecedentnému rastu. Príchod viacerých kríz, ako bola svetová finančná kríza v roku 2008, európska dlhová kríza v roku 2009, kríza v dôsledku pandémie COVID-19 či energetická kríza spôsobená inváziou Ruska na Ukrajinu však znamenal prijímanie opatrení, ktoré narúšajú svetový hospodársky poriadok fungujúci niekoľko desaťročí. V období, v ktorom sa v globálnom meradle presadzujú protekcionistické tendencie (najnovšie napr. colná ochrana európskeho a amerického automobilového priemyslu pred rýchlo napredujúcou konkurenciou čínskych elektromobilov) je pre EÚ nevyhnutné zabezpečiť si stabilné obchodné, hospodárske aj politické vzťahy so spoľahlivými partnermi, ktoré umožnia čerpať výhody plynúce z prístupu na dostatočne veľké a perspektívne trhy. Zahraničnoobchodná politika EÚ v tomto úsilí zohráva rozhodujúcu úlohu.

V snahe reagovať na tieto skutočnosti predstavuje vysokoškolská učebnica Zahraničnoobchodná politika EÚ v kontexte geopolitických a geoeconomických zmien prvý titul vydaný ako výstup riešenia projektu Ministerstva školstva, výskumu, vývoja a mládeže Slovenskej republiky KEGA č. 025EU-4/2024 s názvom: Učebnice o zahraničnoobchodnej politike EÚ pre principiálne inovovaný študijný program manažment medzinárodného obchodu. Ambíciou tohto projektu je vydanie spolu dvoch vysokoškolských učebníc určených primárne pre profilový predmet zahraničnoobchodná politika EÚ inovovaného študijného programu manažment medzinárodného obchodu. Inovácia študijného programu zahŕňa nové zadefinovanie profilu absolventa, vzdelávacích cieľov a výstupov študijného programu i študijného plánu tak, aby zodpovedali súčasným potrebám hospodárskej a spoločenskej praxe, ako aj inováciu metód vzdelávania s dôrazom na problémové vyučovanie, aktivizujúce vyučovanie, kolaboratívne a angažované učenie i kritické myslenie.

Predkladaná vysokoškolská učebnica postupne v štyroch hlavných kapitolách najprv ponúka historické východiská pre formovanie zahraničnoobchodnej politiky EÚ. Následne podrobne mapuje zahraničnoobchodnú politiku a vzťahy EÚ voči tým krajinám, s ktorými má najužšie obchodné väzby vzhľadom na vysoký stupeň liberalizácie a spolupráce. V prvom rade ide o krajiny Európskeho združenia voľného obchodu – Nórsko, Island, Lichtenštajnsko a Švajčiarsko. Nasleduje časť venovaná Turecku ako dlhodobému partnerovi colnej únie a kandidátovi na členstvo v EÚ. Napokon sa pozornosť autorov zameriava na problematiku ochranných obchodných opatrení, ktoré môže EÚ využívať v prípade protekcionistických obchodných praktík, akými sú aj subvencie na výrobu elektromobilov v Číne.

Predkladaná učebnica obsahuje, okrem spracovania jednotlivých tém, aj ďalšie dôležité súčasti pre osvojenie si predmetnej problematiky, overenie pochopenia a schopnosti aplikácie vysvetľovaného učiva, ako aj pre rozvíjanie schopností kritického a kreatívneho myslenia i ďalších mäkkých zručností študentov. Každá zo štyroch kapitol preto obsahuje úlohy pre samostatnú alebo skupinovú prácu. Tieto úlohy slúžia ako nástroje aktivizujúceho či tzv. problémového vyučovania, ktoré vedú študentov k tomu, aby sami určité náležitosti zisťovali, odhaľovali a porovnávali, a predmetnú problematiku tak dopĺňali o svoje pohľady. Skupinové úlohy sú koncipované tak, aby podporovali kolaboratívne učenie, teda osvojovanie vedomostí a zručností študentov založené na vzájomnom dialógu jednotlivcov v tíme, spoločnom porozumení úlohy a na spolupráci smerujúcej k jej úspešnému vyriešeniu bez vzájomného súťaženia, čím sa činnosť jednotlivca podporí celou skupinou a naopak, skupina bude mať prospech z činnosti každého jej člena. Tieto úlohy slúžia aj na rozvíjanie komunikačných a prezentačných schopností študentov.

Súčasťou učebnice je aj prípadová štúdia, ktorá vysvetľovanú tematiku aplikuje na konkrétny problém z hospodárskej praxe. Prepájanie učiva s praxou pôsobí ako významný motivačný

faktor učenia, teda podporuje angažované učenie. Prípadová štúdia je koncipovaná tak, aby viedla študentov ku kritickému zhodnoteniu riešenej situácie, tvorivému hľadaniu, ako aj k výberu a zdôvodneniu optimálneho riešenia problémovej situácie.

Každá kapitola uvádza v časti Glosár vysvetlenie odborných pojmov vyskytujúcich sa v texte, čím uľahčuje pochopenie problematiky čo najširšiemu okruhu čitateľov aj bez potreby jej predchádzajúceho štúdia.

Napokon v každej kapitole možno nájsť odkazy na relevantnú literatúru v prípade záujmu o hlbšie štúdium predmetnej problematiky.

V mene kolektívu vyjadrujem presvedčenie, že táto učebnica bude užitočným a zaujímavým sprievodcom pri štúdiu problematiky zahraničooobchodnej politiky EÚ. Zároveň vyjadrujem veľké poďakovanie za cenné rady a pripomienky recenzentkám, ako aj Ing. Zuzane Silnej, PhD. pri konzultácii problematiky ochranných obchodných opatrení.

Zuzana Kittová

1 Historické východiská zahraničnoobchodnej politiky Európskej únie

Výsledky vzdelávania

Študenti získajú prehľad o historických súvislostiach a východiskách, na základe ktorých sa profilovala dnešná podoba zahraničnoobchodnej politiky EÚ. Oboznámia sa s úlohou obchodných mocností, ktoré zohrali významnú rolu pri rozvoji zahraničnoobchodnej činnosti a hospodárskeho rozvoja európskeho kontinentu. Porozumejú podstate uplatňovania hlavných princípov obchodnej politiky v koloniálnom a postkoloniálnom období. Úlohy uvedené na záver kapitoly majú za cieľ rozvíjať a podporovať tímovú prácu vrátane komunikácie. Vedú k schopnosti pracovať so zdrojmi, hľadať súvislosti, vyvodzovať závery, podporujú tvorivé myslenie, ako aj zručnosť formovať a prezentovať vlastné názory či výsledky vlastnej práce.

Kľúčové slová

Obchodné mocnosti, kolonializmus, obchodná politika, východoindické spoločnosti, princípy obchodnej politiky

Skratky

BSN - Britské spoločenstvo národov, DNV/MFN – doložka najvyšších výhod (Most Favoured Nation), EIC – East India Company (britská Východoindická spoločnosť), EÚ – Európska únia, GATT – General Agreement on Tariffs and Trade (Všeobecná dohoda o clách a obchode), GWC – Geotroyeerde Westindische Compagnie (holandská západoindická spoločnosť), RTAA – Reciprocal Trade Agreements Act (Zákon o dohodách o vzájomnom obchode), VOC – Vereenigde OostIndische Compagnie (holandská východoindická spoločnosť), ZOP – zahraničnoobchodná politika

Úvod

Obchod je sprievodným javom hospodárskych činností v podstate od ich začiatku. Je nielen následkom, ale aj činiteľom hospodárskeho rozvoja jednotlivcov, spolkov, firiem i štátov a integračných zoskupení. Obchodovanie so zahraničím sa stalo hlavným fenoménom rozvoja európskeho kontinentu. Nové objavy, rozvoj dopravy, techniky obchodovania, priemyselná revolúcia na konci 18. storočia a mnohé ďalšie objavy či zdokonalenia sprevádzali rozvoj obchodu ako aj celkové hospodárske pozdvihnutie európskych krajín a stali sa zároveň základom pre ich zahraničnoobchodné politiky.

Dnešná podoba zahraničnoobchodnej politiky (ZOP) Európskej únie sa vyprofilovala z obchodných politík jej členských krajín, ktoré kedysi udávali tón v rozvoji európskeho kontinentu. Viaže v sebe preto mnohé súvislosti a jej korene siahajú až niekoľko storočí späť.

1.1 Rozvoj obchodu a obchodnej politiky európskych krajín v rámci koloniálnych väzieb

Európsky kontinent, resp. jednotlivé európske krajiny rozhodujúcou mierou prispeli k rozvoju medzinárodného i svetového obchodu. Európske krajiny sa stali aktívnymi dobyvateľmi území

mimo európskeho kontinentu a tvorcami rozsiahlych koloniálnych ríš hlavne na ázijskom, africkom i americkom kontinente. Ich obchodná a hospodárska expanzia bola pritom podporovaná aj vojenskou expanziou. Už v agrárnej ére civilizácie, keď základ spoločnosti tvorilo poľnohospodárstvo, sa hlavnou obchodnou mocnosťou v Európe v 11. storočí stala Benátska republika. Neskôr, v 16. storočí, jej úlohu prebralo Portugalsko a následne Holandsko od konca 16. až do začiatku 19. storočia. Agrárnu éru ľudstva po niekoľkých tisícoch rokov vývoja vystriedala koncom 18. storočia industriálna éra. Jej hlavným impulzom bola priemyselná revolúcia vo Veľkej Británii, znamenajúca veľký spoločenský a technologicko-hospodársky prevrat (Drieniková – Zubaľová, 2013).¹

Z historického hľadiska možno vymedziť štyri obdobia spojené so štyrmi hlavnými obchodnými a hospodárskymi mocnosťami, ktoré vo svojej dobe dominovali zahraničnoobchodnej a koloniálnej expanzii aj vďaka svojej úspešnej obchodnej politike (Kosír – Rosenberg, 2007):

1. od 11. do 16. storočia: Benátska republika (Venezia),
2. obdobie rokov 1500 – 1800: Portugalsko,
3. obdobie rokov 1600 – 1820: Holandsko (Nizozemsko²),
4. od 19. do začiatku 20. storočia: Veľká Británia.

1.1.1 Benátska republika a jej príspevok do rozvoja obchodnej činnosti v Európe

Na území dnešného Talianska pred 11. storočím prežívala mestská tradícia, na rozdiel od území v severnej Európe. Nositeľmi obchodu v tom čase boli najmä cudzinci, Sýrčania a Židia. Talianske mestá vystupovali ako prostredníci medzi vyspelejším a bohatším „Východom“ a zaostalejším a chudobnejším „Západom“. Ich politické, hospodárske i kultúrne styky s Byzantskou ríšou boli veľmi silné. Predovšetkým Benátky³ sa rýchlo rozvíjali a stali sa významným obchodným strediskom. O svoju pozíciu v danom období bojovali s Janovskou republikou.

Kľúčovú úlohu zohrali Benátky pri otváraaní obchodu v Európe do medzinárodnej dimenzie. Ich strategická poloha v severnej časti Jadranského mora sa stala kľúčovým faktorom pre hospodársky rozmach mesta. Strategické umiestnenie námorného prístavu na križovatke dôležitých obchodných ciest medzi západnou Európou a Orientom umožnilo Benátkam stať sa centrom medzinárodného obchodu a dopravy. Postupne sa stali jednou z najprosperujúcejších a najbohatších ekonomík v Európe (Freeland, 2012). Významne posilnili zahraničný obchod nielen v rámci kontinentálnej Európy, keď prehľbovali obchodné vzťahy s Flámskom, Francúzskom, Nemeckom, Balkánom a najmä územiami okolo Stredozemného mora, ale rozvinuli aj obchodné kontakty s Áziou. V 13. storočí si Benátky vybudovali svoj koloniálny systém vo východnom Stredomorí, ktorý im pomohol významne rozšíriť ich obchodné aktivity (Puga – Trefler, 2012). Prostredníctvom vybudovaných spojení karavánami do prístavov v Čiernom mori otvorili cestu pre dovoz tovaru z Číny a cez spojenia so Sýriou a Egyptom dodávali do Európy indické výrobky. Zaslúžili sa tak o dovoz nových tovarov z Ďalekého východu, ako boli korenie, hodváb, porcelán (ako luxusné statky) a technológií, napr. pestovanie ryže. Do Ázie zasa vyvážali vlnené látky a plátno, kožušiny zo severnej Európy či

¹ Nástup informačnej éry v 20. storočí bol podnetom pre rozvoj globalizácie, ktorej charakteristickým znakom sa stal prudký rozvoj informačno-komunikačných technológií.

² Hranice vtedajšieho Nizozemska siahali až do územia Belgicka a Luxemburska. V mnohých jazykoch sa dodnes používa pojem Nizozemsko, resp. jeho ekvivalenty – napr. v českom (Nizozemsko), v anglickom jazyku (the Netherlands), v ruskom, nemeckom, španielskom (Países Bajos), portugalskom jazyku (Países Baixos). Holandsko dnes pozostáva z 12 provincií, z ktorých iba dve možno označiť pojmom Holandsko.

³ Najjasnejšia Benátska republika existovala ako mestský štát od 8. do 18. storočia.

preslávané benátske sklo. Vďaka svojej ideálnej polohe sa stali akousi bránou medzi Východom a Západom, zohrávali kľúčovú úlohu pri nadväzovaní a udržiavaní obchodných kontaktov pozdĺž tzv. *Hodvábanej cesty*.

Benátky sa stali významnými aj zavedením inštitucionálnych inovácií. Za najvýznamnejšiu možno považovať inováciu v zakladaní firiem vo forme základnej „akciovej spoločnosti“, vytvorenej za účelom financovania obchodnej expedície – tzv. **commendy**, keďže obchod bol veľmi rizikovou a kapitálovo náročnou činnosťou. Commenda umožnila obchodovať novým podnikateľom, respektíve obyčajným ľuďom, ktorí sa rozhodli riskovať, umožnila im podieľať sa na finančných výnosoch spolu s investormi, ktorí ich obchodné cesty financovali (Freeland, 2012). V jej začiatkoch išlo o jednorazový kontrakt medzi partnermi – jeden poskytol potrebný kapitál a druhý „svoj život“, keďže sa obchodnej výpravy priamo zúčastnil a dohliadal na ňu. Výnosy z úspešnej obchodnej výpravy boli v danom období až štyristo a viac percent (Záborský, 2012).

Benátky sa tiež zaslúžili o rozvoj bankovníctva, techniky zahraničného obchodu, úverového trhu, prispeli k rozvoju námorníctva (technika stavby lodí, používanie kompasu, zlepšenia v navigácii), ako aj k oživeniu a posilňovaniu *kultúrneho a intelektuálneho života* v Európe prostredníctvom rozvoja umenia kníhtlače, zakladania knižníc a vydavateľstiev.

Ešte v 15. storočí si severotalianske mestá zachovávali vedúcu úlohu v hospodárskych záležitostiach, postupne ich však o monopol obchodovania s korením pripravilo Portugalsko. Ich zostup z úlohy vedúcej mocnosti nebol okamžitý ani prudký, keďže využívali bohaté kapitálové zásoby, podnikateľský talent, sústavu ekonomických inštitúcií, no prispel k nemu najmä zvýšený nárast objemu európskej obchodnej výmeny. Od konca 15. storočia sa ekonomická aktivita postupne presunula na Pyrenejský polostrov. Zvýšil sa význam námorných ciest, boli objavené nové trasy, ktoré si vyžadovali aj nové dopravné prostriedky a zmenu v organizácii obchodu. Popri Portugalsku vzrástla tiež obchodná a hospodárska sila Španielska. Obchodná revolúcia svoj význam podčiarkla v nadchádzajúcej ére európskej expanzie.

1.1.2 Príspevok Portugalska k rozvoju európskej obchodnej politiky

V období medzi 15. a 18. storočím bol obchod najdynamickejším sektorom európskeho hospodárstva. Rast obchodnej výmeny bol niekoľkokrát vyšší ako rast obyvateľstva, k čomu prispel mimoeurópsky obchod a do určitej miery tiež podnietil i rast obchodu v Európe. Od 16. storočia nastal presun centra európskeho obchodu zo stredozemnej oblasti k moriam na severe Európy, čo znamenalo aj zmenu v charaktere komodít a nové formy obchodných spoločností (Cameron, 1996). V tomto období sa luxusným obchodným artiklom stalo *korenie*. Obchod s ním postupne ovládlo Portugalsko, ktoré sa stalo jeho hlavným importérom do Európy.

Portugalsko významne prispelo k rozvoju zahraničnoobchodných a koloniálnych aktivít na európskom kontinente, keď začalo obchodovať aj s inými krajinami či kontinentmi. Bolo európskym priekopníkom v expanzii cez Atlantický oceán a pri otváraní obchodných ciest okolo Afriky, Indie, Číny, Japonska. Na začiatku 16. storočia Portugalci ovládli Indický oceán. Ako pomerne malá a chudobná krajina získalo Portugalsko obrovské zámorské územia a kolónie v Ázii (napr. Východný Timor, Macao⁴), Afrike (napr. Angola, Mozambik) aj Amerike, kde v roku 1500 objavili a kolonizovali Brazíliu, jedinou krajinu Latinskej Ameriky, ktorú neobsadilo Španielsko.

⁴ Macao je osobitná administratívna oblasť Čínskej ľudovej republiky. Bola prvá aj posledná európska kolónia v Ázii, ktorá patrila takmer 500 rokov Portugalsku. V roku 1999 sa vrátila späť pod jurisdikciu Číny s tým, že si do roku 2049 zachová vysoký stupeň autonómie.

Portugalsko si zabezpečilo monopol na obchod s korením (klinčky a muškátový oriešok) *na tzv. ostrovoch korenia* – indonézske súostrovia Moluky (Hruška, 2019), ale nepodarilo sa mu zaistiť účinnú kontrolu nad zdrojmi svojich dodávok. Po obchode s korením rozvinulo a ovládlo aj obchod s *cukrom*, ktorý sa stal najvýznamnejším spomedzi tropických komodít. Kým ešte v 15. storočí bol v Európe raritou, koncom 18. storočia už bol predmetom bežnej spotreby.⁵ Význam nadobudol aj obchod s Afrikou – so zlatom a slonovinou.

Neslávne prvenstvo si však Portugalsko pripisuje v obchodovaní s otrokmi z Afriky do Ameriky. V rokoch 1500 až 1750 práve Portugalci realizovali takmer polovicu tohto obchodu (Kosír – Rosenberg, 2007). Vedúce postavenie v obchode s otrokmi do karibskej oblasti si neskôr vydobyla Veľká Británia.

Obchod s otrokmi sa od 16. storočia uskutočňoval **trojstranne**: európska loď naložená tovarom (strelnými zbraňami, nožmi, látkami, alkoholom) doplávala k západoafrickému pobrežiu, kde náklad vymenila s miestnymi náčelníkmi kmeňov za otrokov (vojenských zajatcov alebo ľudí z kmeňa). Otrokov bolo toľko, koľko bola loď schopná uniesť. Tento „náklad“ loď viezla smerom k Západnej Indii, do Južnej či Severnej Ameriky, kde ho vymenili za cukor, tabak a ďalšie komodity, ktoré sa vyviezli späť do Európy či európskych kolónií. Napriek vysokej, až 50 %-nej, úmrtnosti otrokov boli zisky z tohto obchodu vysoké (Cameron, 1996). V tejto súvislosti získal daný model transatlantického obchodu s otrokmi pomenovanie „*trojuholníkový*“, pretože sa uskutočňoval medzi Európou, Afrikou a Amerikou (Novým svetom) (Britannica, 2024). V rokoch 1501 až 1867 si tento obchod vyžiadala približne 12,5 milióna Afričanov, pričom sa na ňom zúčastňovali takmer všetky krajiny nachádzajúce sa na atlantickom pobreží (Eltis – Richardson, 2015).

Pri svojich obchodných cestách získalo Portugalsko aj skúsenosti z konštrukcie lodí a navigácie, čím prispelo k ďalšiemu rozvoju námorníctva na európskom kontinente. Spolu so Španielskom sa zamerali na využitie svojich zámorských kolónií, distribúciu svojho importu z nich a väčšinu exportu do kolónií ponechali iným európskym národom, najmä Holandsku.

V období 17. a 18. storočia došlo v zámorskom obchode k zmenám. Korenie sa postupne stávalo bežne obchodovateľným tovarom. S poklesom významu vzácnych kovov a tým, ako ďalšie krajiny získavali svoje kolónie na západnej pologuli, začali v európskom dovoze prevládať cukor, tabak, koža a drevo. Z európskych krajín sa do kolónií exportovali už spracované priemyselné výrobky, zároveň dochádzalo aj k emigrácii obyvateľstva (Drieniková – Zubaľová, 2013).

1.1.3 Príspevok Holandska k rozvoju európskej obchodnej politiky

Holandský model hospodárstva sa stal príkladom pre ostatné európske krajiny. V období od 17. do začiatku 19. storočia bolo Holandsko vedúcou európskou ekonomikou z hľadiska dôchodku na obyvateľa. Ako pomerne malá krajina začalo efektívne presadzovať princíp špecializácie národného hospodárstva a stalo sa priekopníkom v presadzovaní koncepcie medzinárodnej otvorenosti a liberalizačnej politiky v oblasti zahraničného obchodu. Slobodu hlásalo v obchodných a priemyselných otázkach – neuplatňovalo clá na vývoz a dovoz surovín a polospracovaných výrobkov, voľný bol aj obchod so vzácnymi kovmi (Drieniková – Zubaľová, 2013).

Nezvyčajný rozvoj holandského námorníctva a obchodného loďstva prispel najskôr k vybudovaniu obchodných ciest na severe Európy a intenzifikácii jeho rozvoja. Holandská flotila svojou kapacitou v druhej polovici 16. storočia dokonca prevyšovala kapacitu francúzskej, nemeckej a anglickej flotily dohromady (Kosír – Rosenberg, 2007). To prispelo k posilneniu

⁵ Portugalsko rozšírilo pestovanie a technológiu spracovania cukrovej trstiny, ako aj výrobu cukru do Brazílie a na ostrovy Madeira, Svätý Tomáš a Princov ostrov.

postavenia iných odvetví ako poľnohospodárstva (ktoré bolo najproduktívnejšie v Európe) v ekonomike – stavby lodí, lodnej dopravy i služieb v oblasti obchodu. Holanďania technicky zdokonaľovali stavbu lodí, pričom záviseli od dodávok dreva z pobaltských oblastí, zásobovali aj zahraničné loďstvá.

Sedemnásťte storočie je z pohľadu Holandska považované za tzv. zlatý vek (Freis, 2012). Amsterdam sa v tomto období stal dôležitou obchodnou a finančnou metropolou, svetovým centrom obchodu so zlatom a striebrom, sídlom bánk i burzy.

Svojimi zahraničnoobchodnými aktivitami, podporenými rozvojom námorníctva, si Holandsko vybudovalo obchodné impérium najmä v Ázii, kde sa sústredilo predovšetkým na indonézske ostrovy korenia a v polovici 17. storočia ovládlo ostrovy aj obchod s korením v miere, v akej to Portugalci nedokázali. Hlavnou ázijskou kolóniou Holandska bolo územie dnešnej Indonézie, vtedy nazývané *Holandská India* (Drieniková – Zubal'ová, 2013).

Holandsko významne prispelo k *inštitucionalizácii* zahraničnoobchodných aktivít. Riadenie obchodu a vládne právomoci odovzdalo súkromným akciovým spoločnostiam – tzv. **východoindickým spoločnostiam**.⁶

V roku 1602 bola založená holandská ***Zjednotená východoindická spoločnosť*** (Vereenigde OostIndische Compagnie – VOC), monopolistická organizácia, do ktorej sa pod oficiálnym tlakom spojili súkromné obchodné spoločnosti zamerané na obchod s Áziou. Pôsobila v oblasti Indického oceánu, predovšetkým na území dnešnej Indonézie. VOC bola zároveň prvou spoločnosťou na svete, ktorá emitovala akcie a umožnila obchodovanie s nimi, t. j. vytvorila sekundárny trh, čo viedlo k založeniu prvej burzy v Amsterdame v 17. storočí (Brinkhof, 2022).

Pre obchodné vzťahy Holandska s kolóniami na území Západnej Indie⁷ bola v roku 1621 založená aj tzv. ***Privilegovaná Západoidindická spoločnosť*** (Geoctroyeerde Westindische Compagnie – GWC). Jej prioritnými oblasťami boli západoafrické pobrežie, Stredná a Južná Amerika. Spoločnosť sa pre Holandsko stala nástrojom kolonizácie Ameriky.

Holandskí obchodníci vynikali v obchode hlavne na začiatku 17. storočia, pričom svoj náskok zvyšovali najmenej do jeho polovice. Špecializovali sa na prepravu cudzieho tovaru a na export sled'ov, vyvážali aj niektoré svoje výrobky. Dovážali suroviny, polospracované tovary a ako dokončené ich zasa vyvážali (Cameron, 1996). V 18. storočí holandské obchodné techniky a „know-how“ využívali aj Francúzsko a Veľká Británia. Ich cieľom bolo prebrať holandské pozície a vytlačiť ich z trhov, čo sa im aj postupne podarilo. Kým v období rokov 1720 – 1820 objem zahraničného obchodu Holandska o päťinu poklesol, britský vzrástol sedemkrát (Kosír – Rosenberg, 2007).

1.1.4 Veľká Británia a jej úloha v rozvoji európskej obchodnej politiky

Veľká Británia dokázala zdokonaľiť holandský model obchodnej expanzie. Od konca 18. storočia sa stala priekopníkom v rozvoji priemyslu a dopravy, a tým zároveň aj symbolom priemyselnej revolúcie a vstupu civilizácie do industriálnej éry. Koncom 19. storočia sa stala prvým lídrom vznikajúceho svetového hospodárstva, ktorým zostala až do prvej svetovej vojny.

⁶ Východoindické spoločnosti boli založené vo Veľkej Británii, Holandsku, Francúzsku, Dánsku, Švédsku, Portugalsku, dokonca v Janove či Rakúsku.

⁷ Názov Západná India pochádza z obdobia kolonializmu, ide o územie, ktoré tvorí skupina ostrovov oddelujúcich Mexický záliv a Karibské more (Bahamy, Veľké a Malé Antily). Územie tzv. Východnej Indie predstavovali Ostrovy korenia v Tichom oceáne, územie dnešnej Indonézie.

Veľkej Británii sa podarilo vybudovať rozsiahlu koloniálnu ríšu – tzv. Britské impérium, ktoré obsiahlo americký, ázijský, africký i austrálsky kontinent. Získala vedúce postavenie v obchode s otrokmi. Takisto sa jej darilo vytláčať Holandsko aj Francúzsko z ich kolónií na americkom i ázijskom kontinente.

Zahraničnoobchodná politika Veľkej Británie vychádzala a profitovala z rozvoja priemyslu, zdokonalenia holandských skúseností v zahraničnom obchode – zlepšili sa systém bankovníctva, finančných a daňových inštitúcií, zvýšila sa produktivita v poľnohospodárstve i priemysle a celkovo sa podporila expanzia zahraničného obchodu. Medzi hlavné prvky britskej ZOP možno zaradiť (Drieniková – Zubaľová, 2013):

- *Úsilie o monopolizáciu v strategických oblastiach* – prostredníctvom presadzovania tzv. stratégie ožobračovania svojho suseda („beggar thy neighbour strategy“) až do 30. rokov 20. storočia odstavilo Holandsko z vedúceho postavenia. Uplatňovanie tejto stratégie prispievalo k presadzovaniu vplyvu a získaniu dominantného postavenia Británie na úkor jej obchodných partnerov. Cieľom bolo zvýšiť dopyt po jej exportoch pri znižovaní závislosti od importov. Ide o typ obchodnej stratégie, ktorá má zlepšiť finančnú stabilitu a prosperitu jednej krajiny na úkor druhých krajín, teda jej obchodných partnerov.
- *Inštitucionalizácia zahraničného obchodu* prostredníctvom monopolnej *Východoindickej spoločnosti*.
- *Monopol v oblasti námornej dopravy* presadzovaný prostredníctvom tzv. *navigačných zákonov*, ktoré sa stali základom britského námorského obchodu aj koloniálneho systému.
- *Presadenie princípu slobodného obchodu založeného na nízkych colných sadzbách*⁸ v rámci impéria po získaní dominantného postavenia. Dovtedy bola ZOP Británie protekcionistická. Základným symbolom britského protekcionistického systému boli tzv. *obilné zákony*, ktoré stanovovali clá na dovoz obilia.

Navigačné zákony sa presadzovali od roku 1651 a zrušené boli v roku 1847. Ich všeobecným zmyslom bolo vyhradenie zahraničného obchodu pre britské obchodné loďstvo a možnosť expanzie britského obchodu. Navigačné zákony obmedzovali použitie zahraničnej prepravy pre obchod medzi Veľkou Britániou a jej kolóniami. Tovar dovážaný do Británie musel byť prepravovaný buď na britských lodiach, alebo na lodiach tej krajiny, z ktorej tovar pochádzal. Britské lode museli dovážať tovar priamo z krajiny pôvodu, čím zákon obmedzoval pozíciu Amsterdamu. Dovoz rýb či obchod popri pobreží bol takisto vyhradený iba pre britské lode. Obchod s britskými kolóniami sa musel taktiež uskutočňovať na britských lodiach. Dovoz priemyselných výrobkov do kolónií (napr. z Nemecka) či vývoz dôležitých komodít z kolónií (tabak, cukor, bavlna) sa musel najskôr uskutočňovať cez Veľkú Britániu, nesmel ísť priamo do miesta určenia v zahraničných prístavoch (Cameron, 1996). Týmto spôsobom sa koloniálne trhy vyhradili pre britských obchodníkov a výrobcov.

Uplatňovanie navigačných zákonov viedlo k rýchlemu nárastu veľkosti i kvality kráľovského loďstva, námorníctva, posilneniu pozície Veľkej Británie, ktorá sa stala globálnou veľmocou až do prvej polovice 20. storočia. Avšak britské loďstvo nebolo nikdy dostatočne silné na to, aby dokázalo obmedziť obchodnú silu Holandska, ktoré malo veľký vplyv na námorských trhoch, finančnú silu i námorné skúsenosti. Dokázalo však obmedziť účasť Holandska na obchode s Britániou; Londýn sa stal hlavným „skladom“ pre americké koloniálne tovary na úkor holandských miest. Samotný britský námorný priemysel sa však vyvíjal oddelene (Drieniková – Zubaľová, 2013).

⁸ Slobodný obchod, resp. „free trade“ sa dobovo vnímal ako obchod zaťažený nízkymi colnými sadzbami. Až od 20. storočia pojem „free trade“ znamená obchod, v ktorom sa odstraňujú tarifné i netarifné prekážky (Kosír – Rosenberg, 2007, s. 53).

Britská **Východoindická spoločnosť** (East India Company – EIC) bola založená na konci roka 1600 kráľovskou chartou, ktorá jej udelila monopolné privilégia na celý obchod s Východnou Indiou. Hlavným cieľom EIC bolo podieľať sa na obchode s korením, ktorý v 16. a 17. storočí ovládali Španieli a Portugalci. Víťazstvom nad Portugalskom v Indii v roku 1612 získala Británia obchodné koncesie, začala obchodovať s bavlnou, hodváhom, indigom, liadkom a korením z južnej Indie. Spoločnosť založila viaceré obchodné miesta pozdĺž východného a západného pobrežia Indie, zároveň sa rozvíjali významné anglické komunity okolo miest, ako Kalkata, Bombaj či Madras. V roku 1717 EIC dosiahla svoj najdôležitejší úspech, keď bola oslobodená od povinnosti platiť clá v Bengálsku (UCLA, n. d.). V druhej polovici 18. storočia sa významným tovarom dovážaným z Ázie stal čaj, predovšetkým z Číny. Obchod s ním však Británia financovala nelegálnymi exportmi ópia do Číny, čo prispelo k vzniku dvoch neslávnych ópiových vojen.⁹

Z obchodnej spoločnosti sa však EIC postupne transformovala na vládnu podniku, agenta britského imperializmu. Napriek nárastu obchodu a príjmov z ďalších zdrojov, zvyšujúce sa výdavky na armádu zaťažili jej pôsobenie a hrozil jej rozpad. Zachránila ju štátna intervencia a zvýšená parlamentná kontrola nad jej záležitosťami. V roku 1858 bola EIC rozpustená aj napriek obhajobe jej podstatných úspechov britským ekonómom a zamestnancom EIC Johnom S. Millom. Administrácia Indie sa presunula do právomoci britskej koruny (UCLA, n. d.).

1.1.5 Ďalšie európske koloniálne mocnosti

Na tvorbe koloniálnych a rozvoji obchodných väzieb Európy s Áziou, Afrikou a Amerikou sa podieľali aj ďalšie európske krajiny. *Španielsko* dominovalo na americkom kontinente, najmä v Latinskej Amerike. Jeho najbohatšími územia boli dnešné Peru a Mexiko. Vďaka zlatu a striebriu z ich amerických kolónií sa španielsky kráľovský rod Habsburgovcov stal najmocnejším vládarským dvorom v Európe (Cameron, 1996).

Francúzsko svoju koloniálnu ríšu budovalo v Afrike, predovšetkým na území severoafrického Maghrebu (v Maroku, Alžírsku a Tunisku). Na ázijskom kontinente bola jeho dominantou tzv. Francúzska Indočína, územie dnešného Vietnamu, Laosu a Kambodže. Určité územia kolonizovalo aj v Severnej (Kanada, Louisiana) a Južnej Amerike, ako aj v oblasti Západnej Indie (ostrovy v karibskej oblasti). Niektoré bývalé koloniálne územia sú dnes oficiálnou súčasťou Francúzska v podobe zámorských departmánov (Drieniková – Zubaľová, 2013).

Keďže *Nemecko* sa ako štát sformovalo až koncom 19. storočia, získalo málo kolónií. Ide najmä o územia v Afrike (napr. Nemecké Togo, Kamerun, Namíbia, Rwanda, Burundi), ale aj niektoré ostrovy v Oceánii (napr. Západná Samoa, Mariánske ostrovy). *Taliansko* podobne svoje kolónie od konca 19. storočia budovalo v Afrike, obsadilo napr. Líbyu. Kolónie v Afrike získalo aj *Belgicko* (najmä Belgické Kongo), ktoré prevzalo britský model industrializácie a už od začiatku 19. storočia bolo najväčšou priemyselnou ekonomikou v Európe v prepočte priemyselnej produkcie na obyvateľa, čo trvalo až do začiatku prvej svetovej vojny (Cameron, 1996).

1.1.6 Prvky zahraničnoobchodnej politiky v koloniálnom období

Fakt, že expanzia v oblasti zahraničného obchodu prispieva k bohatstvu, celkovému pozdvihnutiu, rastu blahobytu a životnej úrovne obyvateľov, spoznali už Benáťania. Rozvoj zahraničného obchodu až na medzikontinentálnu úroveň v koloniálnom období prispel k hospodárskemu rozmachu predovšetkým západnej časti európskeho kontinentu.

⁹ Ópiové vojny sa skončili porážkou Číny, čo umožnilo ďalšiu britskú expanziu a získanie nových privilégií.

Zahraničnoobchodná politika koloniálnych metropolí bola charakteristická prvkami presadzovania vlastných záujmov a agresívnosti. Prispievala k tomu rastúca konkurencia, rivalita a dobyvačná súťaživosť jednotlivých krajín. Negatívnou črtou tohto obdobia bol obchod s otrokmi a niekedy až bezohľadné využívanie, dokonca drancovanie, prírodných zdrojov v kolóniách (Drieniková – Zubaľová, 2013).

Počas koloniálneho obdobia v obchodnej politike prevládal princíp ochranárstva, resp. protekcionizmu. Postupne sa však začal presadzovať aj princíp slobodného obchodu, ktorý vo svojom hospodárstve presadzovalo Holandsko. Po získaní dominantného postavenia sa k jeho priaznivcom pridala aj Veľká Británia.

Na zvyšovanie konkurencieschopnosti a exportnej schopnosti koloniálnych mocností mali vplyv viaceré faktory – v oblasti hospodárskeho vývoja, v oblasti obchodnej stratégie, v oblasti vojenskej podpory obchodnej stratégie. V oblasti ZOP to boli tieto faktory (Kosír – Rosenberg, 2007):

- uplatňovanie princípu ochranárstva v období boja o dominanciu na medzinárodnom trhu,
- zmeny v prospech uplatňovania princípu slobodného obchodu po získaní dominantného postavenia – príkladom je zrušenie britských obilných a navigačných zákonov v polovici 19. storočia,
- oficiálny tlak zo strany štátu na povinné združovanie sa obchodníkov v monopolistických organizáciách (východoindické spoločnosti) na realizáciu a podporu obchodnej expanzie v perspektívnych teritóriách,
- presadenie garantovania práv extrateritoriality¹⁰ pre cudzincov – úradníkov obchodných spoločností do obchodných zmlúv.

V období od druhej polovice 19. storočia, keď sa v rámci obchodnej politiky presadil princíp slobodného obchodu, úlohu štátnych zahraničnoobchodných organizácií v kolonizovaných územiach postupne prebrali súkromné firmy.

1.2 Dekolonizácia a zmeny v oblasti zahraničnoobchodnej politiky na príklade Veľkej Británie

Koloniálny systém a imperiálne ovládanie veľkej časti sveta niekoľkými mocnosťami začalo byť od konca 19. storočia neudržateľné a v 60. rokoch 20. storočia¹¹ sa definitívne rozpadlo. Hoci európske mocnosti ešte koncom 19. storočia intenzívne investovali do svojich kolónií, bolo čoraz jasnejšie, že tento systém už nemá dlhú perspektívu. Jednotlivé podriadené územia – kolónie či polokolónie vyjadrovali svoju nespokojnosť a silneli snahy o osamostatnenie sa spod nadvlády veľmocí. Dve svetové vojny spojené s nárastom sociálneho napätia v dôsledku chudoby, hladu, rôznych epidémií, nestabilitou európskych ekonomík, konfliktmi a krízové 30. roky, ktoré priniesli kolaps svetového obchodu, kapitálových tokov a migrácie, do veľkej miery oslabili hospodárstvo európskych veľmocí. V prvých rokoch po druhej svetovej vojne koloniálne mocnosti dočasne obnovili kontrolu vo väčšine svojich kolónií, ale ich oslabenie spôsobené vojnou a rastúca sila domorodých národnooslobodzovacích hnutí postupne viedli k upusteniu od imperiálneho spôsobu ovládania. V niektorých prípadoch sa krajiny zriekli kolónií dobrovoľne, aby nemuseli niesť náklady a riziká národnooslobodzovacích vojen (Cameron, 1996).

¹⁰ Imunita pre cudzie štáty alebo medzinárodné organizácie a ich úradných zástupcov z právomoci krajiny, v ktorej pôsobia.

¹¹ V polovici 60. rokov poskytli nezávislosť svojim kolóniám bývalé európske koloniálne mocnosti okrem Portugalska, kde až po prevrate v roku 1974 nová vláda vyjednala nezávislosť pre africké kolónie Angolu a Mozambik.

Veľká Británia v roku 1947 poskytla nezávislosť svojim kolóniám na indickom polostrove – Indii, Pakistanu, Cejlónu (dnešná Srí Lanka), Bangladéšu a o rok neskôr Barme (dnešné Mjanmarsko). Indonézia sa od Holandska osamostatnila v roku 1949 a Francúzska Indočina (Vietnam, Laos, Kambodža) od francúzskej kolonizácie v roku 1954. Prvou africkou krajinou, ktorá získala nezávislosť, bola Líbya v roku 1951 (Cameron, 1996).

Zánik koloniálneho systému priniesol *inovácie v oblasti zahraničnoobchodných politík* európskych mocností. Už pred definitívnym rozpadom kolonializmu sa najsilnejšie metropoly snažili zmenou formy vzťahov so svojimi kolóniami uchovať čo najviac ekonomických efektov, ktoré im tento systém prinášal. Niektoré začali podnikat' liberalizačné kroky v rámci obchodných vzťahov so svojimi kolóniami. Keďže jednotlivé hospodárstva kolónií, polokolónií či závislých území nemali plnohodnotnú štátnu formu, snaha o liberalizáciu obchodných vzťahov bola realizovaná formou posilnenej medzinárodnej hospodárskej spolupráce, väčšinou iniciovanej zo strany metropolí. Táto iniciatíva mala za cieľ aj spomaliť proces konca koloniálneho ovládania a nevyhnutnej reštrukturalizácie vzťahov medzi metropolami a im podriadenými koloniálnymi územiami (Kosír – Rosenberg, 2007).

V roku 1926 bolo v súvislosti s potrebou usporiadania vzťahov a väzieb v rámci britského impéria založené *Britské spoločenstvo národov (BSN)*. Malo zabezpečovať prijateľnú formu zväzkov medzi Britániou a jej kolóniami, keďže dovtedajšie formy vzťahov v impériu sa prejavili ako neudržateľné. Vzájomné vzťahy vrátane hospodárskej a zahraničnoobchodnej politiky medzi členmi BSN sa riešili na relatívne pravidelných koloniálnych, neskôr imperiálnych konferenciách.¹² V rámci BSN v roku 1932 vznikol medzi Britániou a jej podriadenými domíniami **Preferenčný systém Spoločenstva**. Tvorilo ho 48 členských krajín, na ich vzájomné obchodné vzťahy sa vzťahovali preferenčné colné sadzby. Na dovoz tovaru z nečlenských krajín si ponechali vysoké colné sadzby. Vstup Veľkej Británie do Európskeho hospodárskeho spoločenstva (EHS) znamenal zánik tohto preferenčného systému.

1.3 Uplatňovanie princípov zahraničnoobchodnej politiky v koloniálnom a postkoloniálnom období

V koloniálnom a postkoloniálnom období sa v zahraničnoobchodnej politike európskych krajín uplatňovali dva základné princípy, a to protekcionizmus a slobodný obchod. V obdobiach, keď sa vnútorné podmienky a pravidlá na národnom trhu výraznejšie odlišovali od podmienok a pravidiel platných na trhoch iných krajín, sa za prirodzenú považovala úloha štátu ochraňovať vlastných podnikateľov pred zahraničnou konkurenciou. Ochránárstvo, teda princíp protekcionizmu, dlhodobo prevládalo v obchodných politikách viacerých štátov (Kosír – Rosenberg, 2007). Politické zásahy do hospodárstva a obchodnej politiky do polovice 19. storočia uplatňovala Veľká Británia, a to nielen prostredníctvom navigačných zákonov, ale aj obilných zákonov, ktoré sa stali základným symbolom jej protekcionistického systému. Francúzsko využívalo sústavu ochranných ciel v období tzv. colbertizmu v 17. storočí (Cameron, 1996). Spojené štáty americké (USA) uplatňovali ochranársku obchodnú politiku až do 30. rokov 20. storočia.

Na uplatňovanie oboch princípov ZOP už v minulosti pôsobili špecifické záujmy odvetví či regiónov v jednotlivých krajinách. Napríklad v britskom Manchesteri, významnom priemyselnom centre, sa v 19. storočí podporoval slobodný obchod, pričom v statkárskejších kruhoch sa presadzovala ochrana statkárov prostredníctvom obilných zákonov (Cameron,

¹² V povojnovom období, keď niektoré z kolónií v rámci britského impéria začali získavať väčšiu autonómiu a rôzny stupeň nezávislosti od Británie, BSN získalo svoju modernejšiu podobu. V roku 1949 Londýnskou deklaráciou z názvu vypustili „Britské“ – zostalo iba „Spoločenstvo“ (The Commonwealth).

1996). Práve Veľká Británia začala ako prvá v praxi svojej ZOP v 19. storočí presadzovať princíp slobodného obchodu.

1.3.1 Dohoda Cobden-Chevalier

Hoci teoretické základy slobodného obchodu v Británii položili už A. Smith a D. Ricardo, v praxi sa tento princíp presadil až v polovici 19. storočia. V roku 1846 sa zrušili obilné zákony, čím sa presadili záujmy britského priemyslu a v roku 1849 boli zrušené aj navigačné zákony.

V roku 1860 bola podpísaná historicky významná obchodná dohoda medzi Veľkou Britániou a Francúzskom, **dohoda Cobden-Chevalier**. Nesie meno po francúzskom ekonómovi Michelovi Chevalierovi, obhajcovi ekonomického liberalizmu, a britskom odporcovi obilných zákonov Richardovi Cobdenovi, ktorí presvedčili svoje vlády o výhodnosti dvojstrannej obchodnej zmluvy aj napriek ich vzájomne si protirečiacej obchodnej politike.

Francúzsko v prvej polovici 19. storočia v snahe ochraňovať svoje bavlnárstvo pred britskou konkurenciou zaviedlo plošný zákaz dovozu bavlnených a vlnených látok, ako aj vysoké clá na ďalšie tovary. Podľa dohody Cobden-Chevalier Británia zrušila všetky clá na dovoz francúzskeho tovaru s výnimkou koňaku a vína, ktoré pre britských spotrebiteľov predstavovali luxusný tovar. Ponechala si len málo dovozných ciel kvôli príjmom do štátnej pokladnice (brandy, víno, tabak, káva, čaj, korenie). Francúzsko zrušilo zákaz dovozu britského textilu a znížilo clá na širokú škálu tovarov z Veľkej Británie na maximálnu úroveň 30 %. Vzdalo sa tak extrémneho protekcionizmu v prospech mierneho (Cameron, 1996).

Najvýznamnejšou časťou tejto zmluvy bola *doložka najvyšších výhod* (DNV), ktorá predstavovala obojstranné čerpanie výhod udelených niektorej zo zmluvných krajín. Teda kedykoľvek Francúzsko uplatnilo nižšiu colnú sadzbu, automaticky sa uplatnila aj na produkty dovážané z Veľkej Británie, a naopak. Uplatnenie DNV sa stalo dôležitým precedensom v doterajšej obchodnej politike.

Dohoda sa síce týkala iba týchto dvoch štátov, ale jej význam bol oveľa širší. Stala sa základom v uzatváraní podobných dohôd s ďalšími štátmi. Na základe uplatňovania DNV, podľa Lampeho (2010), dohoda vytvorila podklad pre „epidémiu voľného obchodu“ na európskom kontinente. Počas ďalších 15 rokov bolo v Európe uzatvorených 56 podobných preferenčných obchodných dohôd. Napríklad Francúzsko v 60. rokoch uzatvorilo na základe DNV dohody s Belgickom, nemeckým Colným spolkom, Talianskom, Švajčiarskom, škandinávskymi krajinami a s ďalšími európskymi krajinami, okrem Ruska. Tieto medzinárodné zmluvy prispeli k nárastu obchodu medzi krajinami, k reorganizácii ich priemyslu a k vyššej produktivite práce (Cameron, 1996; Fojtíková, 2009).

Napriek zníženiu, resp. zrušeniu väčšiny ciel boli príjmy z nich oveľa vyššie v roku 1860 ako v roku 1842, čo bolo následkom výrazného zvýšenia objemu obchodu. Medzinárodný obchod sa posilnil a zrýchlil svoj rast už po britských reformách v 40. rokoch 19. storočia. Európsky obchod niekoľko rokov rástol tempom v priemere 10 % ročne. Až do druhej svetovej vojny sa Európa nikdy nepriblížila k absolútnemu voľnému obchodu tak, ako práve v 60. a 70. rokoch 19. storočia (Cameron, 1996).

Zmluva Cobden–Chevalier sa stala určitým míľnikom obchodnej liberalizácie v 19. storočí ako jej nový nástroj. Podľa Flandreauxa (2008) však liberalizácia nastala ešte pred podpísaním dohody, preto ju považuje iba za zmenu nástroja liberalizácie. Kým vďaka nej v prvom kole prepuklo uzatváranie obchodných zmlúv, druhé kolo efektov vytvorenia obchodu sa nikdy neuskutočnilo. V každom prípade bilaterálne zmluvy 60. a 70. rokov 19. storočia neboli takmer vôbec nasledované ďalšími dohodami zameranými na prehĺbenie liberalizácie (Cameron, 1996).

Po roku 1875 táto sieť obchodných dohôd síce nezanikla, avšak ani nepokročila smerom k ďalšej liberalizácii obchodu. Podľa teórie politickej ekonómie jediný možný spôsob, ako dosiahnuť ďalšie zníženie či zrušenie obchodných prekážok, sú rokovania medzi krajinami na multilaterálnom základe a uzatvorenie mnohostrannej obchodnej dohody. To sa však v súvislosti s „bojom o kolónie“ a následnými pretekmi v zbrojení medzi európskymi krajinami neudialo (Lampe, 2010) – až do obdobia po druhej svetovej vojne.

1.3.2 Zákon o dohodách o vzájomnom obchode

Obdobie uvoľnenia medzinárodného obchodu v Európe netrvalo dlho a od konca 80. rokov 19. storočia možno hovoriť o postupnom návrate k politike protekcionizmu. USA ako prvé presadili princíp voľného, resp. slobodného obchodu v medzinárodnom obchode a boli iniciátorom založenia mnohostranného obchodného systému. Napriek tomu však boli až do 30. rokov 20. storočia silným propagátorom práve princípu protekcionizmu. Ochranná politika v USA zosilnela predovšetkým v roku 1930, keď bol prijatý tzv. Smootov-Hawleyho colný zákon, ktorého cieľom bolo odkloniť domáci dopyt po importe smerom k domácej produkcii tovarov. Zaviedol najvyššie zvýšenie ciel v histórii USA (Cameron, 1996), priemerná úroveň dovozných ciel dosiahla až 53 %. Aj napriek veľkej vlne protestov zo strany takmer tisíc ekonómov prezident Herbert Hoover zákon podpísal. Reakciou zo strany obchodných partnerov USA bolo zavedenie viacerých odvetných opatrení¹³, čo negatívne ovplyvnilo americký export (do roku 1932 poklesol o takmer 2/3) a viedlo k izolacionizmu.

Pod vedením novozvoleného prezidenta Franklina D. Roosevelta bol kontroverzný zákon zrušený. V obchodnej politike USA nastal významný obrat smerom k princípu slobodného obchodu. V tejto súvislosti sa kľúčovým nástrojom obchodnej politiky stal systém recipročných obchodných dohôd. Hlavným iniciátorom liberalistickej politiky v USA bol americký minister zahraničných vecí Cordell Hull, vďaka ktorému Kongres prijal a schválil **Zákon o dohodách o vzájomnom obchode** (Reciprocal Trade Agreements Act – RTAA).

Prostredníctvom RTAA sa sformulovala nová obchodnopolitická doktrína USA, ktorej význam spočíva v nasledujúcich zmenách (Irwin, 1998):

- *Právomoc v oblasti obchodnej politiky USA* sa presunula z Kongresu *na prezidenta USA* vrátane iniciovania rokovaní na viacstrannej, resp. mnohostrannej báze. Ustanovenia zákona umožnili prezidentovi uzatvárať colné dohody s inými krajinami.¹⁴ Prezident mohol znížiť alebo zvýšiť dovozné clo, avšak nie o viac ako 50 % úrovne stanovenej v Smootov-Hawleyho zákone výmenou za colné ústupky obchodných partnerov (history.state.gov, n. d.).
- Uplatnila sa *nepodmienečná*¹⁵ DNV. Vyhlásené clá sa na jej základe bezpodmienečne aplikovali na dovoz zo všetkých krajín.
- Realizoval sa *princíp mnohostrannosti*. Prijatím zákona sa začali objavovať prvky multilateralizmu, ktoré sa prejavili predovšetkým v uplatňovaní DNV.

Zákon RTAA sa stal základom tvorby povojnového multilaterálneho obchodného systému. USA, ako jeho hlavný iniciátor, už v Atlantickkej charte z roku 1941 vyjadrili snahu o uvoľnenie obchodných obmedzení a podporu politickej slobody národov – rovnaký prístup všetkých k svetovému obchodu a svetovým zásobám surovín potrebných na hospodársky rozmach. Uplatnenie mnohostrannej liberalizácie svetového obchodu sa začalo realizovať až prostredníctvom *Všeobecnej dohody o clách a obchode* (GATT), podpísanej v roku 1947, ktorá

¹³ Španielsko zvýšilo clá na dovoz pomarančov, korku a hrozna, Kanada trojnásobne zvýšila clá na dovoz dreva a niektorých potravín z USA.

¹⁴ V rokoch 1934 až 1939 uzatvorili USA obchodné dohody s 19 krajinami podľa RTAA vrátane dohody s Československom.

¹⁵ Podmienečná DNV bola založená na poskytovaní výhod, ktoré sú podriadené zásade reciprocity.

sa napriek uvažovanej dočasnej pôsobnosti stala výlučným medzinárodným právnym rámcom v medzinárodnom obchode na takmer päťdesiat rokov. Pokračovanie systému GATT v podobe formalizácie a inštitucionalizácie predstavuje pôsobenie Svetovej obchodnej organizácie.

Zhrnutie

Zahraničnoobchodná politika krajín EÚ vychádza aj z historických súvislostí vývoja obchodnej politiky na európskom kontinente. O rozvoj obchodu v Európe sa podstatnou mierou zaslúžili tzv. obchodné mocnosti. Počas 500 rokov európskemu obchodu dominovala mestská republika Benátky. Jej miesto a úlohu dominancie v rozvoji obchodu nielen v kontinentálnom, ale aj v medzikontinentálnom či zámorskom meradle neskôr prebralo Portugalsko, ktoré sa stalo európskym priekopníkom v expanzii cez Atlantický oceán, ako aj pri otváraní námorných obchodných ciest okolo Afriky, Indie, Číny, Japonska. Jeho postavenie postupne začiatkom 17. storočia prevzalo Holandsko, ktorého ekonomika bola založená na výraznej podpore slobodného obchodu. Svoje obchodné aktivity realizovalo najmä v Holandskej Indii, dnešnej Indonézii. Holandský model obchodnej expanzie zdokonalila Veľká Británia. Od konca 18. storočia sa stala priekopníkom v rozvoji priemyslu, zároveň aj symbolom priemyselnej revolúcie a vstupu civilizácie do industriálnej éry a napokon aj lídrom formujúceho sa svetového hospodárstva.

Zahraničnoobchodná politika v koloniálnom období bola charakteristická uplatňovaním princípu ochranárstva v období boja o dominanciu na medzinárodnom trhu. Po získaní dominantného postavenia sa presadil princíp slobodného obchodu. Významným prvkom bola inštitucionalizácia obchodnej činnosti v podobe monopolných východoindických spoločností a ich obchodníkom garantované právo extrateritoriality. V období postupného rozpadu koloniálneho systému sa novým prvkom ZOP stala posilnená spolupráca metropol s kolóniami, príkladom bol preferenčný systém v BSN.

V súvislosti s uplatňovaním princípov obchodnej politiky v obchodných politikách viacerých významných štátov dlhodobo prevládal protekcionizmus. Politickými zásahmi do hospodárstva a obchodnej politiky sa vyznačovala Veľká Británia, pričom typickým príkladom bolo uplatňovanie tzv. obilných zákonov až do polovice 19. storočia. Prelomom v politike podporujúcej protekcionizmus sa stala obchodná dohoda medzi Britániou a Francúzskom z roku 1860. Liberalizmus ako princíp obchodnej politiky do medzinárodného a svetového obchodu ako prvé presadili USA, ktoré ho v svojej obchodnej politike uplatňujú od roku 1934.

Glosár

Doložka najvyšších výhod – tvorí základ zásady nediskriminácie v rámci Svetovej obchodnej organizácie: ak krajina poskytne colné zvýhodnenie, alebo iné výhody, výsady alebo oslobodenia jednej krajine, automaticky ich musí rozšíriť na všetky zmluvné strany. Výnimkami z DNV sú colná únia, zóna voľného obchodu, malý pohraničný styk, kabotážna plavba a Všeobecný systém preferencií.

Hodvábna cesta – je názov súboru niekoľkých obchodných ciest v období staroveku a stredoveku medzi východnou Áziou a Stredomorím.

Východoindické spoločnosti – je všeobecný názov pre obchodné spoločnosti založené s cieľom nadviazať obchodné vzťahy a získať politickú kontrolu nad indickým subkontinentom, indonézske súostrovie či susednými krajinami v juhovýchodnej Ázii.

Zahraničnoobchodná politika – predstavuje relatívne ucelený súhrn cieľov, zásad (resp. princípov), metód a im zodpovedajúcich aktivít a nástrojov, ktorými priamo pôsobí na

stimuláciu či oslabovanie vývojových tendencií v zahraničnom obchode (hodnota, objem, komoditná štruktúra, teritoriálne smerovanie exportu a importu). Naň nadväzuje sústava podporných inštitúcií, ktoré zahraničnoobchodnú politiku realizujú v praxi.

Zákon o dohodách o vzájomnom obchode – predstavoval inštitucionálnu reformu obchodnej politiky USA, ktorá povoľovala prezidentovi rokovať s ostatnými krajinami o znížení colných sadzieb výmenou za recipročné zníženie colných sadzieb zo strany USA.

Úlohy

Skupinové úlohy a zadania

1. V rámci skupín prediskutujte a odprezentujte, aký príspevok k rozvoju obchodnej činnosti v Európe mali obchodné mocnosti spomenuté v kapitole, definujte ich prínos k celkovému pozdvihnutiu európskeho kontinentu.
2. Vo svojej skupine vyhl'adajte nasledujúce pojmy a vysvetlite ich súvislosť s obchodnou činnosťou v koloniálnom období: indigo; právo extrateritoriality; Batavia; colbertizmus; Západná India; obilné zákony.
3. Vyhl'adajte si ďalšie informácie, zaujímavosti o východoindických spoločnostiach (holandskej, britskej, prípadne francúzskej či inej), v skupine prediskutujte a následne odprezentujte Váš pohľad na význam týchto spoločností pre obchodnú činnosť vybraných európskych krajín počas kolonializmu. Uved'te tiež, v čom podľa Vás spočíva ich hlavný prínos pre rozvoj zahraničného obchodu v Európe.
4. Prediskutujte a objasnite vývoj obchodnej politiky v súvislosti s tendenciami k protekcionizmu a liberalizmu v koloniálnom a postkoloniálnom období (na príklade európskych mocností, resp. USA).
5. Prediskutujte, v čom spočíval význam dohody Cobden-Chevalier pre obchodnú politiku v 19. storočí.
6. Prediskutujte a objasnite zmeny v smerovaní obchodnej politiky USA v prvej polovici 20. storočia: kedy nastal zlom a na základe čoho; ako sa USA darilo presadiť princíp mnohostrannosti v ZOP; vyhl'adajte, ako sa od roku 1934 uplatňujú kompetencie prezidenta USA v ZOP; nájdite paralely s prebiehajúcim obchodným konfliktom medzi USA a Čínou a preskúmajte možné dôsledky.

Odporúčaná literatúra

Brinkhof, T. (2022). How the Dutch East India Company inadvertently created the world's first stock market. Dostupné 20. 8. 2024 na: <https://bigthink.com/sponsored/worlds-first-stock-market/>

Ekonom. (2011). *Když firma spojí své zájmy se zájmy národa*. Ekonom, č. 51-52, 22. 12. 2022 – 4. 1. 2012, s. 47–49. Dostupné 21. 8. 2024 na: <https://ekonom.cz/c1-54263600-kdyz-firma-spoji-sve-zajmy-se-zajmy-naroda>

Korbel, P. (2015). *Ve jménu krále a obchodní bilance*. Ekonom, 3. 9. 2015. Dostupné 21. 8. 2024 na: <https://ekonom.cz/c1-64544520-ve-jmenu-krale-a-obchodni-bilance>

Záborský, J. (2012). *Benátky dobyli svět obchodováním*. Trend, 20. 12. 2012, s. 40–41.

2 Zahraničnoobchodná politika EÚ voči krajinám Európskeho združenia voľného obchodu

Výsledky vzdelávania

Študenti nadobudnú vedomosti v oblasti vývoja a aktuálneho stavu zahraničnoobchodnej politiky EÚ voči krajinám Európskeho združenia voľného obchodu (EZVO). Porozumejú podstate Európskeho hospodárskeho priestoru, ako aj významu zahraničnoobchodných vzťahov EÚ s Nórskom, Islandom, Lichtenštajnskom a Švajčiarskom v meniacom sa globálnom hospodárskom prostredí. Študenti sa oboznámia, z akých zdrojov môžu aktívnym spôsobom získavať nové znalosti a informácie o zahraničnoobchodných vzťahoch EÚ s krajinami EZVO. Úlohy majú za cieľ rozvíjať schopnosť študentov riešiť problémy v zahraničnoobchodných vzťahoch EÚ s krajinami EZVO, schopnosť pracovať v tímoch, schopnosť tvorivo myslieť, kriticky zhodnotiť získané poznatky, komunikovať o odborných názoroch a prezentovať výsledky vlastnej práce.

Kľúčové slová

Európsky hospodársky priestor, Európske združenie voľného obchodu, vnútorný trh, sektorové dohody

Skratky

EHP – Európsky hospodársky priestor, EZVO – Európske združenie voľného obchodu, EFTA – European Free Trade Association (Európske združenie voľného obchodu), ES – Európske spoločenstvá, WTO – World Trade Organisation (Svetová obchodná organizácia), CH – Švajčiarsko, SITC - Standard International Trade Classification (Štandardná klasifikácia medzinárodného obchodu)

Úvod

Európske združenie voľného obchodu (EZVO) vzniklo v roku 1960 ako protiva integracných procesov rozvíjajúcich sa v západnej Európe po 2. svetovej vojne v rámci troch spoločenstiev, ktorými boli Európske spoločenstvo uhlia a ocele, Európske hospodárske spoločenstvo a Európske spoločenstvo pre atómovú energiu. Pri svojom vzniku malo EZVO sedem členských štátov. Tieto štáty nemali záujem o členstvo v troch uvedených európskych spoločenstvách vzhľadom na svoje ekonomické či politické špecifiká, zároveň však mali ambíciu rozvíjať voľný obchod. Členská základňa EZVO sa postupom času menila, pristupovali nové štáty a niektoré štáty vstupom do EÚ ukončili členstvo v EZVO. V súčasnosti tvoria EZVO štyri krajiny: Nórsko, Island, Lichtenštajnsko a Švajčiarsko. Ide o rozvinuté a bohaté štáty. Patria medzi prvých sedem krajín sveta s najvyšším HDP na obyvateľa (World Bank, 2024). Švajčiarsko a Lichtenštajnsko majú vďaka colnej únii úzke hospodárske vzťahy. Navyše Lichtenštajnsko využíva ako národnú menu švajčiarsky frank.

EZVO je medzivládnu organizáciou, ktorej cieľom je „podporovať voľný obchod a ekonomickú integráciu medzi členmi, v rámci Európy a globálne“ (EFTA, 2024a). Zahraničnoobchodné vzťahy EÚ nemajú so všetkými členmi EZVO rovnaký základ. Vzťahy EÚ so Švajčiarskom sú totiž v porovnaní so zvyšnými štátmi EZVO špecifické. Preto bude nasledujúci text pojednávať

osobitne o vzťahoch EÚ s Nórskom, Islandom a Lichtenštajnskom na jednej strane a osobitne o vzťahoch EÚ so Švajčiarskom na strane druhej.

2.1 Vzťahy EÚ s Nórskom, Islandom a Lichtenštajnskom

Zahraničnoobchodná politika a obchodné vzťahy EÚ s trojicou krajín Nórsko, Island a Lichtenštajnsko sú od roku 1994 zastrešené Dohodou o Európskom hospodárskom priestore (EHP). Táto dohoda presahuje tradičné dohody o voľnom obchode a umožňuje rozšírenie vnútorného trhu EÚ o dané krajiny bez toho, aby boli členmi EÚ. Vďaka dohode o EHP sú obchodné vzťahy EÚ s touto trojicou krajín nadštandardné. Spoločne sa Nórsko, Island a Lichtenštajnsko podieľajú na vonkajšom obchode EÚ na úrovni 3,8 %, z čoho najviac pripadá na Nórsko (European Commission, 2024a).

2.1.1 Vývoj vzájomných vzťahov

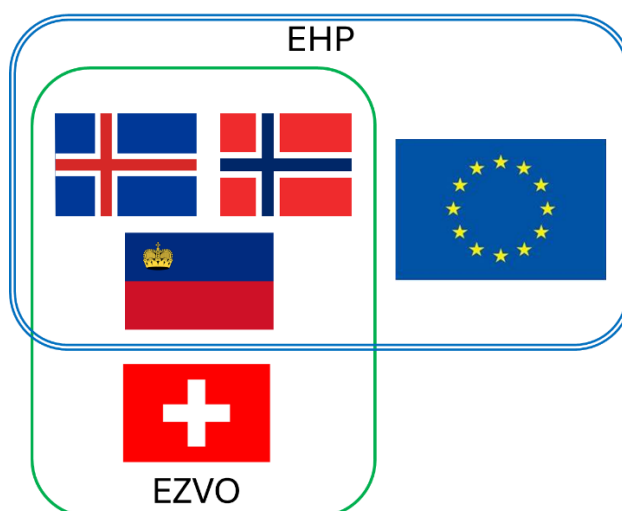
Vnútorný trh Európskeho spoločenstva, predchodcu EÚ, bol oficiálne dobudovaný v roku 1992. V tom období ho tvorilo 12 štátov západnej Európy. Súčasne bola v roku 1992 podpísaná Dohoda o EHP (Publications Office of the European Union, 1994), cieľom ktorej bolo umožniť štátom EZVO zapojiť sa do tohto vnútorného trhu. EZVO malo v tom čase 7 členov. Okrem Nórska, Islandu a Lichtenštajnska nimi boli aj Švajčiarsko, Rakúsko, Fínsko a Švédsko. Švajčiarsko však napokon po zamietavom referende Dohodu o EHP neratifikovalo, a preto sa nestalo členom EHP. Dohoda o EHP nadobudla účinnosť 1. januára 1994. Rozširovanie EÚ v roku 1995 o Rakúsko, Fínsko a Švédsko znamenalo, že tieto krajiny prestali byť členmi EZVO, a stali sa súčasťou EHP ako členské štáty EÚ. Každé ďalšie rozširovanie EÚ znamenalo, že nové členské štáty sa automaticky stali členmi EHP. Rozširovanie EÚ preto vedie aj k rozširovaniu EHP. Island požiadal o vstúp do EÚ v roku 2009. O šesť rokov neskôr však svoju žiadosť stiahol, a tak zostal v zoskupení EZVO. Medzi hlavné dôvody stiahnutia žiadosti o členstvo Islandu v EÚ patrili obavy o stratu suverenity v kľúčových hospodárskych odvetviach rybolovu a poľnohospodárstva (Thorhallsson, 2019).

2.1.2 Právny a inštitucionálny rámec spolupráce

Právnym základom spolupráce medzi EÚ na jednej strane a Nórskom, Islandom a Lichtenštajnskom na druhej strane je Dohoda o EHP. Ide o medzinárodnú dohodu. Zmluvnými stranami je v súčasnosti spolu 30 štátov, a to 27 štátov EÚ a 3 krajiny EZVO (obrázok 2.1).

Dohoda pozostáva zo 129 článkov, 22 príloh, 49 protokolov a záverečného aktu. Obsahovo kopíruje ustanovenia Zmluvy o fungovaní EÚ o základných slobodách vnútorného trhu a súvisiacich politikách. Prehľad oblastí a politik EÚ, ktoré sú zahrnuté do Dohody o EHP, ako aj tých, ktoré v dohode zahrnuté nie sú, poskytuje obrázok 2.2. Ustanovenia Dohody o EHP sa vykladajú v súlade s príslušnou judikatúrou Súdneho dvora EÚ existujúcou pred podpisom dohody (EFTA, 2024b).

Obrázok 2.1 Zmluvné strany Dohody o EHP



Zdroj: Vlastné spracovanie.

Zvláštnosťou Dohody o EHP je jej tzv. dynamický charakter. Znamená to, že dohoda sa neustále aktualizuje tak, aby zahŕňala novo prijatú legislatívu EÚ v oblasti vnútorného trhu, či už vo forme nariadení, smerníc, rozhodnutí alebo niektorých nezáväzných právnych aktov.

Obrázok 2.2 Oblasti a politiky EÚ v Dohode o EHP

Oblasti zahrnuté do Dohody o EHP	Oblasti nezahrnuté do Dohody o EHP
• voľný pohyb tovaru, osôb, služieb a kapitálu • hospodárska súťaž • doprava • spolupráca v hospodárskej a menovej oblasti • horizontálne politiky úzko spojené so štyrmi slobodami • sociálna politika vrátane ochrany zdravia a bezpečnosti pri práci, pracovného práva a rovnakého zaobchádzania s mužmi a ženami • ochrana spotrebiteľov • životné prostredie • štatistika • právo obchodných spoločností • sprievodné politiky, napr.: • výskum a technologický rozvoj • životné prostredie • vzdelávanie • sociálna politika • cestovný ruch • malé a stredné podniky a i.	• spoločná poľnohospodárska politika a spoločná rybárska politika (hoci dohoda obsahuje ustanovenia o obchode s produktmi poľnohospodárstva a rybárstva) • colná únia • spoločná obchodná politika • spoločná zahraničná a bezpečnostná politika • spravodlivosť a vnútorné záležitosti (hoci Nórsko, Island a Lichtenštajnsko sú súčasťou schengenského priestoru) • priame a nepriame dane • hospodárska a menová únia

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Táto aktualizácia sa uskutočňuje formálnym začlenením právnych predpisov EÚ do jedného z protokolov alebo príloh Dohody o EHP prostredníctvom rozhodnutí Spoločného výboru EHP. Zmyslom je zabezpečiť, aby v celom EHP platili rovnaké pravidlá v čase čo možno najbližšom dátumu nadobudnutia ich účinnosti v EÚ. Týmto spôsobom bolo do Dohody o EHP začlenených už niekoľko tisíc právnych aktov EÚ (European Parliament, 2024). Rozhodnutia spoločného

výboru EHP sa zverejňujú v Úradnom vestníku EÚ vo všetkých jej úradných jazykoch rovnako aj v dodatku Úradného vestníka EÚ v nórčine a islandčine. Štáty EZVO sa nemôžu zúčastňovať rozhodovacieho procesu v inštitúciách EÚ, teda nemôžu hlasovať o tom, či nejaké nariadenie alebo smernica EÚ budú schválené alebo nie. V prípade legislatívy EÚ relevantnej pre EHP však môžu participovať na jej príprave v počiatočných fázach tvorby legislatívneho návrhu. Napríklad majú právo zúčastniť sa expertných skupín alebo výborov Európskej komisie.

Ustanovenia Dohody o EHP zavádzajúce voľný pohyb tovaru medzi zmluvnými stranami sa uplatňujú na výrobky kapitol 25 až 97 harmonizovaného systému s výnimkou výrobkov uvedených v jednom z protokolov dohody, ako proteín albumín, technické monokarboxylové mastné kyseliny a oleje z rafinácie kyselín. V ďalšom protokole Dohody o EHP sú uvedené vybrané poľnohospodárske a potravinárske výrobky, pre ktoré platia osobitné ustanovenia dohody. Na poľnohospodárske výrobky a výrobky rybného hospodárstva sa ustanovenia dohody o voľnom pohybe tovaru nevzťahujú. S výrobkami, na ktoré sa dané ustanovenia vzťahujú, sa v rámci EHP obchoduje bez dovozných a vývozných ciel, či iných poplatkov s rovnakým účinkom ako majú clá. Takisto sú zakázané množstevné obmedzenia dovozu a vývozu, ako aj všetky opatrenia s rovnakým účinkom s výnimkou obmedzení odôvodnených princípmi verejnej morálky, verejným poriadkom alebo verejnou bezpečnosťou, ochranou zdravia a života ľudí, zvierat a rastlín, ochranou národného kultúrneho bohatstva, ktoré má umeleckú, historickú alebo archeologickú hodnotu, ako aj ochranou priemyselného a obchodného vlastníctva. Napokon sa zmluvné strany zaviazali, že nebudú daňovo zvýhodňovať domáce výrobky v porovnaní s výrobkami iných zmluvných strán.

Preferenčné zaobchádzanie podľa Dohody o EHP môže získať len výrobok, ktorý má pôvod v EHP. Predmetná dohoda preto obsahuje pravidlá pôvodu, ktoré určujú, do akej miery musí byť výrobok vyprodukovaný alebo spracovaný v rámci EHP, aby získal štatút výrobku preferenčného pôvodu v EHP (European Commission, 2024d).

Pokiaľ ide o poľnohospodárske výrobky a výrobky rybného hospodárstva, Dohoda o EHP obsahuje ustanovenia týkajúce sa veterinárnych a fytosanitárnych záležitostí. Podľa nich majú napr. fytosanitárne kontroly pri dovoze len formu náhodných kontrol a skúšania vzoriek, s výnimkou riadne odôvodnených okolností.

Dohoda o EHP stanovuje pre spracované poľnohospodárske výrobky systém kompenzácie rozdielov v cenách základných poľnohospodárskych surovín použitých na ich výrobu. Cenové rozdiely sa môžu kompenzovať uvalením dovozného cla alebo poskytnutím vývozných náhrad. Tento systém sa nevzťahuje na Lichtenštajnsko.

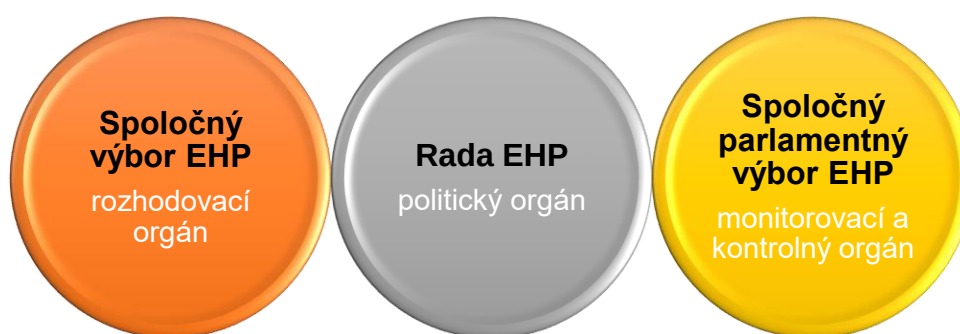
Vzhľadom na to, že sa Nórsko, Island a Lichtenštajnsko nezúčastňujú spoločnej rybárskej politiky EÚ, existujú v tomto odvetví aj určité obchodné obmedzenia. Vďaka dvojstranným dohodám však došlo k odstráneniu ciel na väčšinu výrobkov z rýb s bielym mäsom. Postupne sa znižujú aj clá na ďalšie ryby a výrobky z rýb, nie však na niektoré z najdôležitejších druhov rýb v Nórsku a na Islande.

Voľný pohyb tovaru medzi EÚ, Nórskom, Islandom a Lichtenštajnskom umožnila aj harmonizácia požiadaviek na výrobky. V prípade, ak požiadavky harmonizované nie sú, voľný pohyb umožňuje vzájomné uznávanie, teda uznávanie výrobkov uvedených na trh v súlade s legislatívou jedného z partnerov ostatnými partnermi.

Dohoda o EHP ďalej harmonizuje legislatívu zmluvných strán upravujúcu práva duševného vlastníctva tak, aby bola zlučiteľná zo zásadami voľného pohybu tovaru a zabezpečila vysokú úroveň ochrany autorských aj priemyselných práv. Dohoda tiež stanovuje zásadu regionálneho vyčerpania práv duševného vlastníctva. Znamená to, že ak bol výrobok uvedený na trh v ktorejkoľvek krajine EHP so súhlasom majiteľa práva, ten už nemôže brániť dovozu takýchto výrobkov do iných krajín EHP odvolávajúc sa na svoje výlučné práva. Značný význam pre voľný pohyb tovaru v EHP malo aj vytvorenie jednotného trhu verejného obstarávania.

Okrem voľného pohybu tovaru zaviedla Dohoda o EHP aj voľný pohyb osôb, služieb a kapitálu. Voľný pohyb osôb sa týka štátnych príslušníkov zmluvných strán, ktorí sú pracovníkmi či poskytovateľmi služieb alebo osobami, ktoré sa usadzujú v inom zmluvnom štáte. Voľný pohyb pracovníkov zahŕňa zrušenie akejkoľvek diskriminácie na základe štátnej príslušnosti, pokiaľ ide o zamestnanie, odmenu za prácu a ostatné pracovné podmienky s výnimkou obmedzení odôvodnených verejným poriadkom, verejnou bezpečnosťou a ochranou verejného zdravia. Dohoda o EHP ďalej ruší obmedzenia slobody štátnych príslušníkov členskej krajiny EÚ alebo krajiny EZVO usadiť sa na území ktoréhokoľvek z týchto štátov, ako aj obmedzenia zakladať tam obchodné zastúpenia, organizačné zložky a dcérske spoločnosti. Napokon Dohoda o EHP ruší obmedzenia poskytovať služby v rámci územia zmluvných strán, pokiaľ ide o štátnych príslušníkov členských štátov EÚ alebo štátov EZVO, ktorí sa usadili v členskom štáte EÚ alebo v štáte EZVO, inom ako je štát príjemcu služieb.

Obrázok 2.3 Hlavné inštitúcie EHP



Zdroj: Vlastné spracovanie.

Na správe a riadení EHP sa podieľajú EÚ, Nórsko, Island a Lichtenštajnsko. Za týmto účelom boli vytvorené spoločné inštitúcie ako Rada EHP, Spoločný výbor EHP, Spoločný parlamentný výbor EHP či Poradný výbor EHP (obrázok 2.3). V týchto inštitúciách sú zastúpení predstavitelia EÚ aj troch štátov EZVO.

Spoločný výbor EHP rozhoduje na základe konsenzu o tom, ktoré právne predpisy EÚ sa začlenia do Dohody o EHP. Je teda hlavným rozhodovacím orgánom EHP. Rada EHP plní politickú úlohu tým, že hodnotí celkové fungovanie spolupráce v rámci EHP a dáva podnety pre jej ďalší rozvoj. Spoločný parlamentný výbor EHP nie je priamo zapojený do rozhodovacieho procesu, avšak monitoruje a kontroluje rozhodnutia Spoločného výboru EHP. Jeho členovia majú právo klásť otázky Rade EHP i Spoločnému výboru EHP, ako aj vyjadrovať svoj názor v podobe správ a rezolúcií. Poradný výbor EHP zabezpečuje spoluprácu medzi sociálnymi partnermi EÚ a Nórska, Islandu aj Lichtenštajnska. Za jednotnú implementáciu a uplatňovanie pravidiel vyplývajúcich z Dohody o EHP zodpovedajú príslušné inštitúcie EÚ (Európska komisia a Súdny dvor EÚ), resp. EZVO (Dozorný úrad EZVO a Súd EZVO), teda na tento účel sa nezriadili špeciálne inštitúcie EHP.

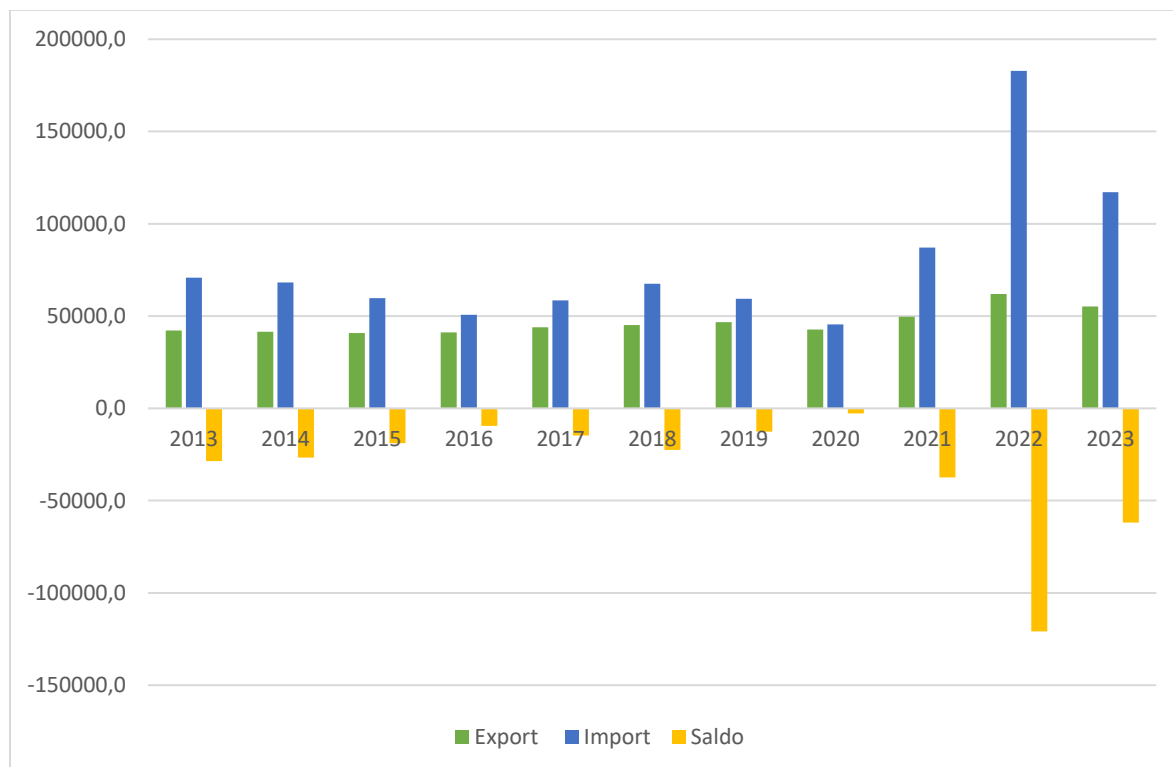
2.1.3 Obchodná spolupráca

EÚ predstavuje pre krajiny EZVO najväčšieho obchodného partnera. Na zahraničnoobchodnom obrate Nórska sa EÚ podieľa viac ako 63 %, v prípade Islandu je tento podiel vyšší ako 53 % a v prípade Lichtenštajnska predstavuje dokonca viac ako 70 %.

Z pohľadu EÚ je Nórsko na šiestom mieste, Island na 54. mieste a Lichtenštajnsko až na 76. mieste z hľadiska ich podielu na zahraničnoobchodnom obrate EÚ (European Commission,

2024a-c). Nízky podiel Lichtenštajnska a Islandu reflektuje skutočnosť, že ide o malé ekonomiky. Kým podiel trojice krajín EZVO na celkovom exporte EÚ dosahuje 2,65 %, ich podiel na celkovom importe EÚ je o niečo vyšší, konkrétne je to 3,8 %. Obchodná bilancia je z pohľadu EÚ dlhodobo pasívna.

Graf 2.1 Obchod EÚ s Nórskom, Islandom a Lichtenštajnskom (v mil. EUR)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Eurostat (2024a).

Vývoj obchodu EÚ s Nórskom, Islandom a Lichtenštajnskom (graf 2.1) ukazuje historicky pomerne stabilné hodnoty exportu EÚ. Hodnoty importu EÚ vykazujú vyššiu volatilitu, ktorá je zjavná najmä od roku 2022. Výrazný nárast importu EÚ v tomto období viedol k prehĺbeniu schodku obchodnej bilancie EÚ s Nórskom, Islandom i Lichtenštajnskom. Dôvody volatility importu EÚ objasňuje komoditná štruktúra importu EÚ. Vo vzájomnom obchode prevažujú priemyselné výrobky. Okrem nich sú dôležité aj ryby s podielom viac ako 7 % na dovoze EÚ z Nórska, a dokonca až viac ako 35 % na dovoze z Islandu.

V prípade dovozu do EÚ z Nórska majú vysoký, viac ako 50 %-ný podiel nerastné palivá. Ropa a ropné výrobky tvoria viac ako 30 % tohto dovozu a zemný plyn viac ako 18 % (Eurostat, 2024a). K rastu importu ropy a zemného plynu z Nórska do EÚ došlo v súvislosti s inváziou Ruska na Ukrajinu, v dôsledku ktorej sa EÚ snaží znížiť závislosť na dovoze týchto energetických zdrojov z Ruska. Nórsko je tretím najväčším svetovým exportérom zemného plynu a piatym najväčším svetovým exportérom ropy. V júni 2022 podpísali EÚ a Nórsko spoločné vyhlásenie o posilnení spolupráce s cieľom zabezpečiť energetickú nezávislosť a zlepšiť tak odolnosť EÚ (European Parliament, 2023). Dovoz energetických výrobkov z Nórska dosiahol výraznú hodnotu v roku 2022, čo bolo spôsobené najmä vysokými cenami týchto komodít. Pokles týchto cien v roku 2023 viedol k zníženiu hodnoty ich dovozu do EÚ. Zároveň došlo aj k menšiemu poklesu dovezeného množstva energetických surovín v dôsledku úsporných opatrení prijatých krajinami EÚ (Eurostat, 2024b). Vývoz z EÚ do Nórska tvoria

predovšetkým stroje s dopravné zariadenia (39 %), trhové výrobky (13,8 %) a rôzne priemyselné výrobky (13,2 %).

Z Islandu EÚ dováža najviac trhové výrobky (najmä neželezné kovy, konkrétne hliník), ktorých podiel na celkovom dovoze je viac ako 56 %. Nasledujú už spomínané ryby s 35 %-ným podielom na dovoze do EÚ (European Commission, 2024b). Masívna výroba hliníka na Islande súvisí s dostupnosťou lacnej elektrickej energie vďaka bohatým zdrojom geotermálnej a vodnej energie. Island patrí k najväčším svetovým výrobcam elektrickej energie na obyvateľa a rovnako k najväčším svetovým producentom hliníka. Rybolov a cestovný ruch sú ďalšími piliermi hospodárstva Islandu. Rybolov spolu so súvisiacimi odvetviami zabezpečuje štvrtinu hrubého domáceho produktu krajiny, cestovný ruch viac ako 6 % (MZVaEZ, 2023). Ryby tvoria okolo 40 % celkového vývozu Islandu. Krajina zaznamenáva v tejto komoditnej skupine najvyššiu hodnotu ukazovateľa odkrytých komparatívnych výhod (UNCTAD, 2024). EÚ vyváža na Island hlavne stroje a dopravné zariadenia (44,4 %), trhové výrobky (13,8 %) a rôzne priemyselné výrobky (13,7 %).

V dovoze tovaru z Lichtenštajnska sú najviac zastúpené rôzne priemyselné výrobky s podielom viac ako 47 % na celkovom dovoze z EÚ (European Commission, 2024c). Hoci väčšina obyvateľstva Lichtenštajnska pracuje v sektore služieb, a to hlavne vo finančníctve, v hospodárstve krajiny zohráva dôležitú úlohu aj priemysel. Priemyselná produkcia je technologicky a výskumne vysoko náročná. Vzhľadom na obmedzený domáci trh sa takmer celá vyváža do zahraničia. Do EÚ sa vyvážajú napr. kontrolné zariadenia alebo dentálne technológie (Liechtensteinische Landesverwaltung, 2024). Najdôležitejšími vývoznými komoditami EÚ do Lichtenštajnska sú stroje a dopravné zariadenia (32,2 %), trhové výrobky (31,9 %) a rôzne priemyselné výrobky (13,8 %).

2.2 Vzťahy EÚ so Švajčiarskom

EÚ a Švajčiarsko sú susedmi so silnými historickými, kultúrnymi, politickými aj ekonomickými väzbami. Vďaka vzájomným dvojstranným dohodám možno vzťahy EÚ so Švajčiarskom označiť za bližšie, než s akoukoľvek inou krajinou mimo EHP (Delegation of the European Union to Switzerland and Liechtenstein, 2024). Kým EÚ predstavuje pre Švajčiarsko najväčšieho obchodného partnera, Švajčiarsko je z pohľadu EÚ štvrtým najväčším obchodným partnerom.

2.2.1 Vývoj vzájomných vzťahov

Po skončení druhej svetovej vojny Švajčiarsko vzhľadom na presadzovanie politiky neutrality nemalo záujem zapojiť sa do integračných procesov, ktoré vyústili do vzniku troch Európskych spoločenstiev. Aby však nezostalo izolované, podporilo vznik EZVO a stalo sa jeho členom. V roku 1992, keď krajiny EÚ a EZVO podpísali Dohodu o EHP s cieľom rozšíriť vnútorný trh EÚ aj o krajiny EZVO, bolo Švajčiarsko súčasťou týchto plánov. Dokonca krátko po podpise Dohody o EHP požiadalo o vstup do EÚ. Občania Švajčiarska sa však v referende vyjadrili proti členstvu v EÚ, preto Švajčiarsko napokon neratifikovalo ani Dohodu o EHP. Ako jediná krajina EZVO sa tak nestalo súčasťou EHP (obrázok 2.1). Vzájomné vzťahy medzi EÚ a Švajčiarskom sa následne rozvíjali na bilaterálnej úrovni, pričom postupne bolo prijatých viac ako 120 dvojstranných dohôd (European Parliament, 2024). O najvýznamnejších z nich pojednáva nasledujúca podkapitola.

2.2.2 Právny a inštitucionálny rámec spolupráce

Základom vzájomných obchodných a hospodárskych vzťahov medzi EÚ a Švajčiarskom je dohoda o voľnom obchode z roku 1972 (Publications Office of the European Union, 2024a). Táto dohoda sa vzťahuje na výrobky patriace do kapitol 25 až 97 harmonizovaného systému s výnimkou niekoľkých produktov uvedených v prílohe dohody (napr. ľan, konope, manitol využívaný ako umelé sladidlo a i.). Rovnako sa vzťahuje na výrobky uvedené v protokole o niektorých spracovaných poľnohospodárskych výrobkoch, medzi ktoré patria napr. maslo, neochutené jogurty, cukrovinky, čokoláda, cestoviny, pekárske výrobky, kečup, polievky a bujóny, mrazená zelenina, káva, čaj, živočíšne alebo rastlinné tuky a oleje, pivo či ocot. Dohoda sa teda nevzťahuje na živé zvieratá a rastliny, ani na väčšinu poľnohospodárskych a potravinárskych výrobkov, ako sú mäso, mlieko, syry, vajcia, zelenina a ovocie, obilniny a pod.

Partneri sa zaviazali, že na výrobky, na ktoré sa dohoda o voľnom obchode vzťahuje, nebudú uplatňovať žiadne clá, ani poplatky s rovnakým účinkom ako majú clá. Takisto nebudú uplatňovať množstevné obmedzenia a opatrenia s rovnakým účinkom. Zmluvné strany sa ďalej zaviazali zdržať sa opatrení fiškálnej povahy, ktoré by priamo alebo nepriamo diskriminovali výrobky druhej zmluvnej strany. Aby tovar mohol využívať preferenčné zaobchádzanie na základe tejto dohody, musí spĺňať pravidlá o pôvode stanovené v dohode. Dané pravidlá vychádzajú z Regionálneho dohovoru o paneuro-stredomorských preferenčných pravidlách pôvodu.

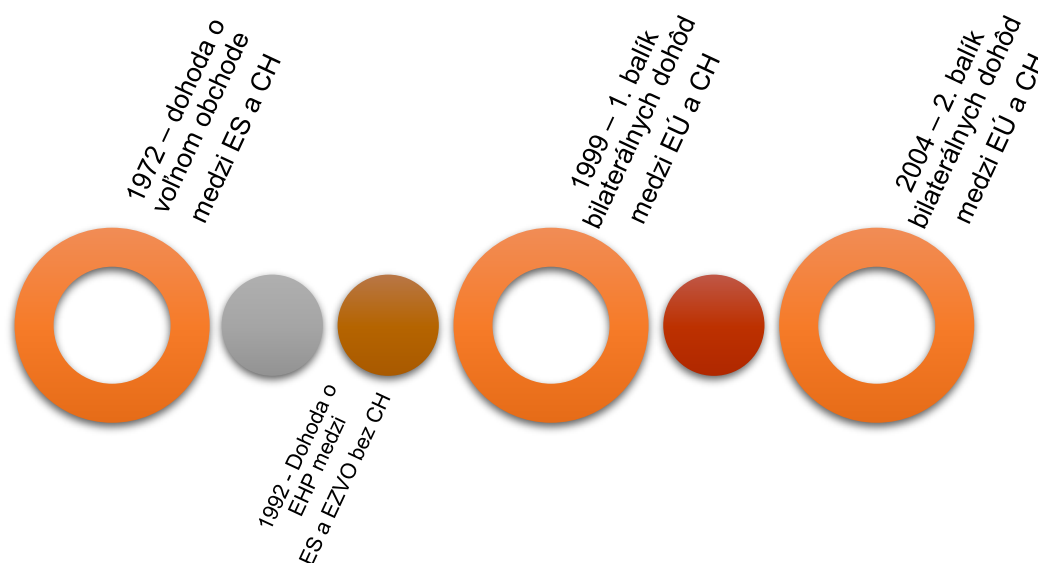
Dohoda o voľnom obchode umožňuje obchod s tovarom v niektorých prípadoch obmedziť. Sú to napr. obmedzenia odôvodnené ochranou verejnej morálky, zákona, poriadku a verejnej bezpečnosti, ochranou života a zdravia ľudí, zvierat alebo vecí, ochranou národných pokladov umeleckej, historickej alebo archeologickej hodnoty, ochranou priemyselného a obchodného vlastníctva, alebo predpisov vzťahujúcich sa na zlato a striebro. Rovnako môžu zmluvné strany prijať ochranné opatrenia týkajúce sa obchodu so zbraňami, muníciou či vojnovými materiálmi alebo opatrenia podstatné pre vlastnú bezpečnosť v čase vojny, resp. vážneho medzinárodného tlaku. Zmluvné strany ďalej môžu prijať primerané opatrenia (napr. zrušiť colné koncesie) v prípadoch, keď im v dôsledku záväzkov vyplývajúcich z dohody vzniknú vážne ťažkosti, napr. dôjde k takému nárastu dovozu nejakého výrobku, že to vážne poškodzuje výrobnú činnosť vykonávanú na území zmluvnej strany. V takom prípade však musia byť splnené všetky podmienky a dodržané postupy stanovené v dohode.

Súčasťou dohody o voľnom obchode je aj zákaz obmedzení na platby vzťahujúce sa na obchod s tovarom, a tiež zákaz devízových alebo administratívnych obmedzení poskytovania alebo prijímania krátkodobých a strednodobých úverov spojených s obchodnými transakciami rezidentov zmluvných strán. Dohoda obsahuje ustanovenia o ochrane hospodárskej súťaže podobné tým, ktoré platia v EÚ. Zakazuje zneužívanie dominantného postavenia na trhu zo strany podnikov, ďalej zakazuje kartely a verejnú pomoc, ktoré porušujú alebo hrozia porušením hospodárskej súťaže. Dohoda o voľnom obchode nevylučuje udržiavanie alebo vytváranie colných únií či oblastí voľného obchodu zmluvnými stranami.

Pravidelné stretnutia medzi partnermi a dohľad nad správnym vykonávaním dohody zabezpečuje Spoločný výbor EÚ a Švajčiarska pre dohodu o voľnom obchode. Spoločný výbor sa skladá z predstaviteľov EÚ aj Švajčiarska. Vydáva odporúčania a rozhodnutia v rámci stanovených kompetencií na základe vzájomnej zhody partnerov.

Okrem dohody o voľnom obchode tvoria právny rámec spolupráce EÚ a Švajčiarska sektorové dohody, ktoré zosúladiť švajčiarske právo s príslušnou sektorovou legislatívou EÚ. Vďaka týmto dohodám získalo Švajčiarsko čiastočný prístup na vnútorný trh EÚ.

Obrázok 2.4 Vývoj zmluvných vzťahov EÚ a Švajčiarska



Zdroj: Vlastné spracovanie.

Prvý balík dvojstranných sektorových dohôd bol prijatý v roku 1999 a nadobudol platnosť v roku 2002 (obrázok 2.4). Išlo spolu o sedem dohôd, pričom z hľadiska obchodných vzťahov sú dôležité predovšetkým:

- dohoda o vzájomnom uznávaní posudzovania zhody – ruší technické prekážky obchodu vďaka vzájomnému uznávaniu posudzovania zhody v dvadsiatich regulovaných odvetviach,
- dohoda o určitých aspektoch verejného obstarávania – vychádza z dohody WTO o verejnom obstarávaní a umožňuje subjektom zmluvných strán nediskriminačný prístup na trh verejných zákaziek,
- dohoda o obchode s poľnohospodárskymi výrobkami – uplatňuje sa v zásade na výrobky kapitol 1-24 harmonizovaného systému, zahŕňa sanitárne a fytosanitárne pravidlá, clá a colné kvóty pre poľnohospodárske výrobky s výnimkou syrov, s ktorými je obchod plne liberalizovaný, ďalej vzájomnú ochranu zemepisných označení vrátane označení pôvodu potravín a poľnohospodárskych výrobkov (Publications Office of the European Union, 2024b).

Okrem toho boli súčasťou prvého balíka sektorových dohôd aj dohody o voľnom pohybe osôb, leteckej doprave, pozemnej doprave, ako aj spolupráci v oblasti výskumu.

Druhý balík tvorený spolu deviatimi sektorovými dohodami medzi EÚ a Švajčiarskom bol prijatý v roku 2004. Zahŕňa Dohodu o spracovaných poľnohospodárskych výrobkoch, ktorá revidovala protokol dohody o voľnom obchode týkajúci sa spracovaných poľnohospodárskych výrobkov. Umožňuje partnerom uplatňovať kompenzácie v prípade výrazných cenových rozdielov medzi základnými poľnohospodárskymi surovinami EÚ a Švajčiarska, ktoré sa využívajú pri produkcii spracovaných poľnohospodárskych výrobkov. Napríklad, ak je v dôsledku vnútorných opatrení EÚ, akými sú dotácie, cena poľnohospodárskych surovín v EÚ nižšia ako vo Švajčiarsku, Švajčiarsko môže spoplatniť príslušné poľnohospodárske zložky potravín pri dovoze, pričom toto spoplatnenie nesmie presiahnuť rozdiel medzi vyššou referenčnou cenou poľnohospodárskych surovín vo Švajčiarsku a nižšou referenčnou cenou v EÚ. Referenčné ceny predstavujú ceny, za ktoré podniky v spracovateľských odvetviach dané suroviny bežne nakupujú na domácom trhu. Tieto ceny sa aspoň raz za rok aktualizujú. Cenové kompenzácie

môžu mať aj podobu vývozných náhrad. Pri vývoze zo Švajčiarska do EÚ by to znamenalo dorovnanie cien na úroveň referenčných cien vo Švajčiarsku.

Druhý balík sektorových dohôd medzi EÚ a Švajčiarskom ďalej zabezpečuje spoluprácu v oblastiach štatistiky, boja proti podvodom, životného prostredia, vzdelávania, Schengenu a azylu, zdaňovania úrokov, audiovizuálneho sektoru, či dohodu o finančných príspevkoch Švajčiarska na hospodársku a sociálnu súdržnosť pre štáty EÚ, ktoré sa stali členmi po roku 2004. Tieto finančné príspevky možno chápať ako protihodnotu za to, že Švajčiarsku bola umožnená čiastočná integrácia do vnútorného trhu EÚ (European Commission, 2024e).

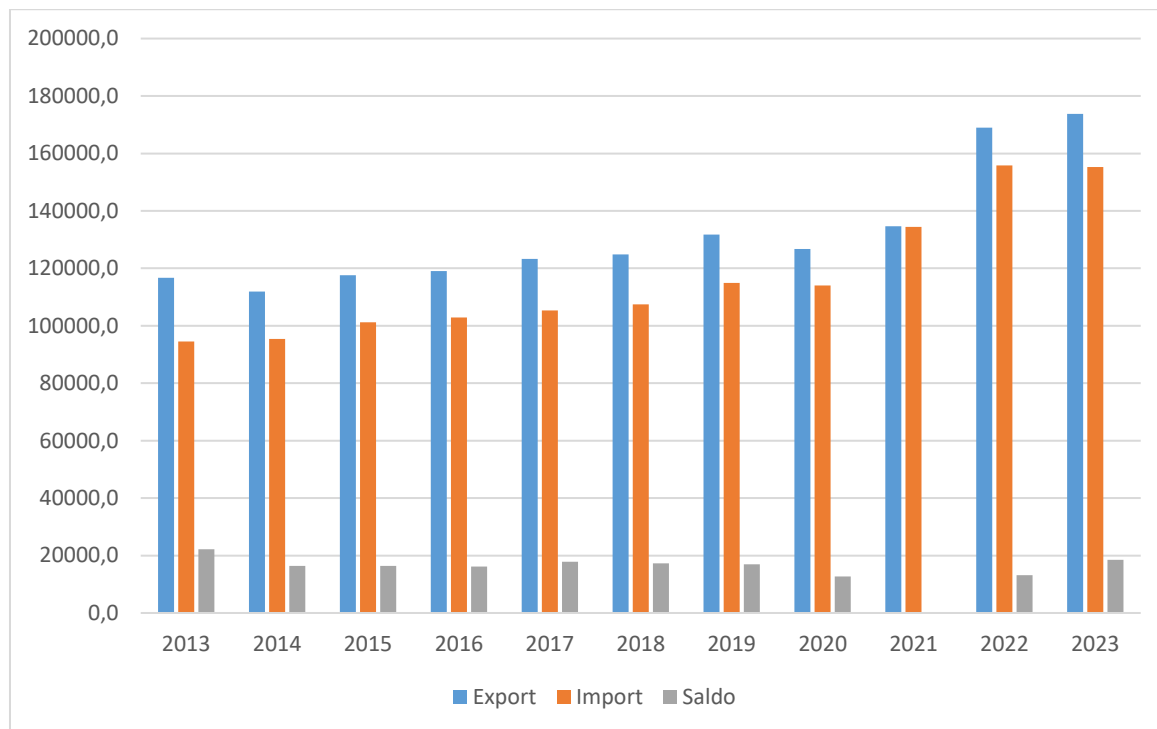
Na rozdiel od Dohody o EHP, dvojstranné dohody medzi EÚ a Švajčiarskom nemajú dynamický charakter, čo spôsobuje ťažkosti s ich priebežnou aktualizáciou podľa novoprijatej legislatívy EÚ. S cieľom riešiť tieto problémy sa partneri už od roku 2014 usilujú dosiahnuť Dohodu o inštitucionálnom rámci, ktorá by zahŕňala pravidlá a postupy dynamického preberania a jednotného uplatňovania legislatívy vnútorného trhu EÚ. Od roku 2022 je snahou zahrnúť inštitucionálne prvky do každej existujúcej aj budúcej dohody medzi EÚ a Švajčiarskom (European Parliament, 2024). Na základe Spoločného porozumenia medzi partnermi sa v marci 2024 začali rokovania o novom balíku opatrení týkajúcich sa štrukturálnych záležitostí v rámci rôznych dohôd (European Commission, 2024f). V prípade ich úspešného ukončenia sa predpokladá, že švajčiarske referendum o týchto zmenách sa uskutoční najskôr v roku 2026.

2.2.3 Obchodná spolupráca

EÚ predstavuje pre Švajčiarsko najväčšieho obchodného partnera s podielom viac ako 51 % na celkovom dovoze tovarov a 40 % na celkovom vývoze tovarov tejto krajiny (European Commission, 2024g). Ďalšími významnými obchodnými partnermi Švajčiarska sú USA a Čína. Ich podiel za zahraničnoobchodnom obrate Švajčiarska je však v porovnaní s EÚ niekoľkonásobne menší, v prípade USA je to 12,2 % a v prípade Číny 8,4 %, čo zdôrazňuje význam EÚ ako obchodného partnera Švajčiarska. Z pohľadu EÚ je Švajčiarsko štvrtým najvýznamnejším obchodným partnerom po USA, Číne a Spojenom kráľovstve. Podiel Švajčiarska na exporte EÚ dosahuje 7,4 % a na importe 5,5 %.

Hodnoty vzájomného obchodu s tovarom EÚ a Švajčiarska majú rastovú tendenciu. Výraznejší nárast zaznamenali od roku 2022, a to najmä na strane exportu EÚ. Tento nárast však súvisí so zvyšovaním cien obchodovaných tovarov. EÚ si so Švajčiarskom udržiava aktívnu obchodnú bilanciu (graf 2.2).

Graf 2.2 Obchod EÚ so Švajčiarskom (v mil. EUR)



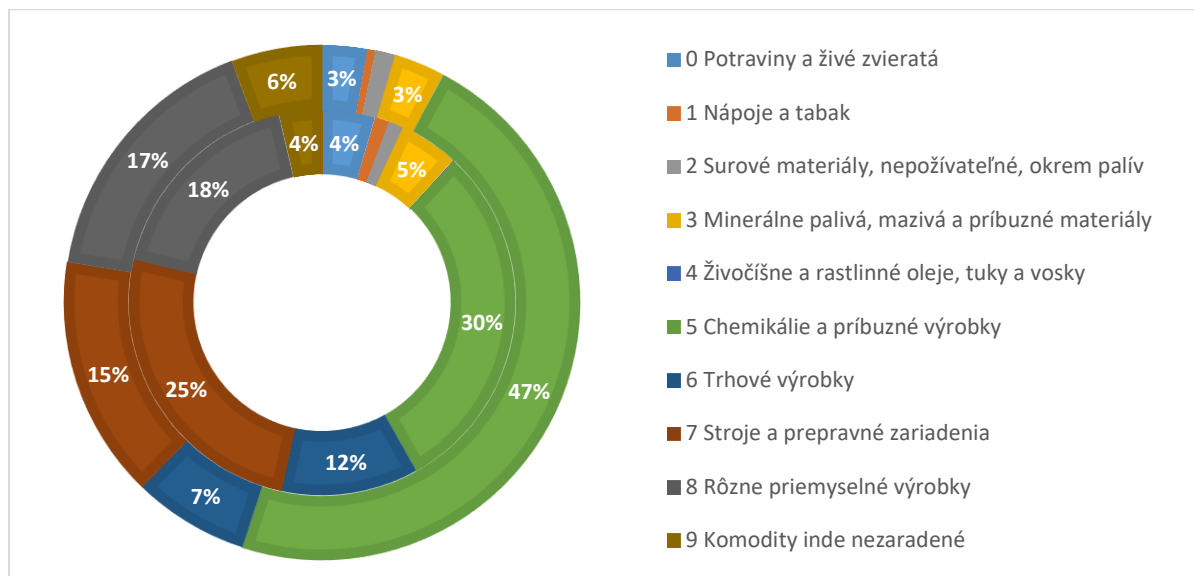
Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Eurostat (2024a).

Vzájomný obchod medzi EÚ a Švajčiarskom je z viac ako 96 % tvorený priemyselnými výrobkami. K najobchodovanejším komoditám patria chemikálie, ďalej stroje a prepravné zariadenia, ako aj rôzne priemyselné výrobky. Podrobný prehľad o komoditnej štruktúre obchodu podľa hlavných skupín SITC ilustruje graf 2.3, pričom vnútorný prstenec zachytáva štruktúru exportu z EÚ do Švajčiarska a vonkajší prstenec štruktúru importu do EÚ zo Švajčiarska.

V dovoze do EÚ zo Švajčiarska dominujú chemikálie vďaka farmaceutickým výrobkom, ktorých podiel na celkovom dovoze dosahuje takmer 28 %. Švajčiarsko je totiž významným svetovým producentom farmaceutík a práve v tejto skupine produktov vykazuje celosvetovo jedny z najvyšších odkrytých komparatívnych výhod (UNCTAD, 2024). Druhý najvyšší podiel na dovoze patrí rôznym priemyselným výrobkom, v rámci ktorých sa do EÚ importujú hlavne hodiny a hodinky, ale aj vedecké a kontrolné zariadenia. V rámci skupiny strojov a zariadení dováža EÚ zo Švajčiarska najviac neelektrické stroje, a to s podielom 7,3 % na celkovom dovoze.

EÚ vyváža do Švajčiarska najmä farmaceutické výrobky. Ich podiel na vývoze je necelých 23 %, teda je menší, ako podiel na dovoze. Vysoký podiel farmaceutických výrobkov v dovoze aj vývoze poukazuje na prítomnosť vnútroodvetvového obchodu medzi EÚ a Švajčiarskom v tejto kategórii výrobkov. Druhou najviac exportovanou komoditnou skupinou sú stroje a prepravné zariadenia, v rámci ktorej so 6 %-ným podielom na celkovom vývoze EÚ dominujú výrobky automobilového priemyslu. Ďalej nasledujú rôzne iné priemyselné výrobky.

Graf 2.3 Komoditná štruktúra obchodu EÚ so Švajčiarskom podľa SITC v 2023



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa European Commission (2024g).

Zhrnutie

Vďaka Dohode o EHP a mnohým dvojstranným sektorovým dohodám možno vzťahy EÚ s krajinami EZVO hodnotiť ako najrozvinutejšie a najužšie zo všetkých krajín sveta. Dohody umožňujú participáciu krajín EZVO na jednotlivých slobodách vnútorného trhu EÚ. Určité obmedzenia však zostávajú v platnosti pre obchod s poľnohospodárskymi výrobkami a produktmi rybného hospodárstva vzhľadom na to, že pre dané krajiny ide o citlivé komodity. Vďaka Schengenskej dohode, ktorej signatármi sú všetky krajiny EZVO a EÚ s výnimkou Írska a Cypru, boli zrušené aj vnútorné hraničné kontroly pre pohyb tovaru a osôb.

Existujúci právny rámec spolupráce a geografická blízkosť umožňujú intenzívny rozvoj zahraničnoobchodných vzťahov medzi EÚ a EZVO. EÚ predstavuje pre krajiny EZVO najväčšieho obchodného partnera. Pre EÚ sú krajiny EZVO dôležitými obchodnými partnermi jednak z hľadiska exportu, keďže ide o vyspelé trhy s vysokou kúpnu silou, ale aj pohľad importu kritických komodít ako je ropa a zemný plyn, ktorý sa dováža z Nórska, farmaceutík dovážaných hlavne zo Švajčiarska, i ďalších vysoko technologicky a výskumne náročných produktov importovaných z Lichtenštajnska či Švajčiarska. Význam dostupnosti stabilných dodávok daných komodít od týchto dôveryhodných partnerov narástol najmä v súvislosti s geopolitickými a geoeconomickými zmenami posledných rokov, ktoré spočívajú v invázii Ruska na Ukrajinu, prerušení dodávok v dôsledku lockdownov počas pandémie ochorenia COVID-19, či v potrebe posilnenia konkurencieschopnosti priemyslu EÚ ohrozenej inflačnou krízou.

Glosár

Colná kvóta – ide o množstvo konkrétneho typu tovaru, ktoré možno doviesť s preferenčnými, teda nižšími colnými sadzbami, než sú bežné colné sadzby pre daný tovar. Ak sa stanovené množstvo prekročí, uplatní sa už riadna colná sadzba.

Harmonizovaný systém – bežne používané označenie pre zosúladený systém opisu a číselného označovania tovarov, teda medzinárodný systém ich klasifikácie. Tento systém vyvinula Svetová colná organizácia a jednotlivé krajiny ho používajú ako základ pre svoje colné

sadzobníky. Zmyslom je umožniť dovozcom, vývozcom či colným úradom jednoznačne identifikovať typ výrobku prostredníctvom číselného kódu. Tovary sa rozčleňujú do 21 hlavných oddielov, ktoré sa ďalej delia na kapitoly (spolu 97), položky so 4-miestnym číselným kódom a na podpoložky, ktoré majú 6-miestny číselný kód (European Commission, 2024h).

Regionálny dohovor o paneuro-stredomorských preferenčných pravidlách pôvodu

– dohovor, zmluvnými stranami ktorého sú členské krajiny EÚ, EZVO (Island, Lichtenštajnsko, Nórsko, Švajčiarsko), signatári Barcelonskej deklarácie (Alžírsko, Egypt, Izrael, Jordánsko, Libanon, Maroko, Palestínska samospráva, Sýria, Tunisko, Turecko), Faerské ostrovy, krajiny zapojené do stabilizačného a asociačného procesu (Bosna a Hercegovina, Severné Macedónsko, Albánsko, Čierna Hora, Srbsko, Kosovo), Moldavsko, Gruzínsko a Ukrajina. Aby sa na tovary mohli uplatniť colné preferencie, musia mať pôvod v paneuro-stredomorskej oblasti. To znamená, že sú buď (a) úplne získané (napr. vyťažené alebo vypestované) na území zmluvnej strany, (b) zložené z materiálov, ktoré nepochádzajú zo zmluvných krajín, ale boli dostatočne spracované na území zmluvnej strany, (c) dovezené z EHP a vyvezené do inej zmluvnej krajiny. Zmluvné strany môžu tovary pochádzajúce z inej krajiny, ktorá je tiež zmluvnou stranou, používať, ako keby boli domácimi produktmi. Ako dôkaz o pôvode slúži sprievodné osvedčenie EUR.1 alebo EUR-MED, ktoré vydávajú colné úrady v krajine vývozu. Vďaka týmto dokladom môžu dovozcovia využívať preferenčné colné režimy. Vyhlásenie o pôvode EUR.1 alebo vyhlásenie o pôvode EUR-MED môže vyhotoviť aj schválený vývozca (Publications Office of the European Union, 2018).

Schengenský priestor – tvorí ho územie 29 krajín (členské štáty EÚ okrem Írska a Cypru a všetky krajiny EZVO), ktoré zrušili vnútorné hraničné kontroly, a zároveň na vonkajších hraniciach vykonávajú kontroly platné pre všetky krajiny Schengenského priestoru.

Odkryté komparatívne výhody – ukazovateľ označovaný skratkou RCA, ktorý vychádza z teórie D. Ricarda. Podľa tejto teórie je obchod medzi krajinami determinovaný relatívnymi rozdielmi v produktivite. Dané rozdiely sa „odkrývajú“ pomocou obchodných štatistík. RCA teda indikuje, pri exporte ktorých komodít dosahuje krajina konkurenčnú silu (UNCTAD, 2024).

SITC - Štandardná klasifikácia medzinárodného obchodu, ktorá sa využíva na analýzu medzinárodného obchodu krajín s cieľom zabezpečiť porovnateľnosť údajov medzi jednotlivými krajinami aj rokmi. Bola prijatá Štatistickou komisiou OSN. Kategorizuje tovary do 10 skupín (SITC0 – SITC9).

Vnútroodvetvový obchod – obchod medzi dvomi krajinami s podobnými tovarmi patriacimi do rovnakého odvetvia.

Úlohy

1. Porovnajte, v čom sú ustanovenia o voľnom pohybe tovaru v Dohode o EHP podobné ustanoveniam dohody o voľnom obchode medzi EÚ a Švajčiarskom.
2. Porovnajte, v čom sa líšia ustanovenia o voľnom pohybe tovaru v Dohode o EHP v porovnaní s ustanoveniami dohody o voľnom obchode medzi EÚ a Švajčiarskom.
3. Úloha pre prácu v štvorčlenných skupinách. Potrebne pomôcky: samolepiaci blok alebo papieriky, fixy pre každého študenta. Postup pre prácu v skupine je takýto:
 - Každý člen skupiny najprv pracuje samostatne na úlohe: Aké dôvody podľa Vás odrádzajú Švajčiarsko od členstva v EÚ? Na jeden lístok študent napíše čitateľne vždy len jeden dôvod vo forme hesla v rozsahu 2 - 6 slov. Snaží sa zapísať čo najviac hesiel (aspoň 5 – 6), ktoré mu napadnú, pričom svoje nápady kriticky nehodnotí. V tomto prvom kroku je dôležitejšia kvantita než kvalita nápadov.

- Následne všetci členovia skupiny sústredia svoje lístky na jedno miesto a spoločne si prečítajú heslá na jednotlivých lístkoch. Duplicitné heslá sa vylúčia tak, aby zostalo každé heslo len jedenkrát.
 - Skupina prediskutuje jednotlivé dôvody, pričom v tejto diskusii možno generovať ďalšie dosiaľ neuvedené dôvody. Tieto sa opäť zapíšu na lístky spôsobom: jeden dôvod vo forme hesla v rozsahu 2 - 6 slov na jeden samostatný lístok.
 - Skupina prehodnotí jednotlivé heslá a vylúči tie, ktoré posúdi ako nerelevantné.
 - Skupina zoradí jednotlivé heslá do kategórií podľa kritéria, ktoré si zadefinuje. Kritériom môže byť napr. charakter dôvodov, pričom v jednej kategórii budú obchodné dôvody, v druhej iné ekonomické dôvody, v tretej neekonomické dôvody a pod.
 - Skupina prezentuje výsledky práce ostatným skupinám.
- Poznámka: Jednotlivé skupiny môžu pracovať na rovnakej úlohe (Aké dôvody podľa Vás odrádzajú Švajčiarsko od členstva v EÚ?), alebo môžu mať odlišné úlohy podľa zadania vyučujúceho, napr. Aké dôvody by podľa Vás mohli motivovať Švajčiarsko na vstup do EÚ?

Odporúčaná literatúra

Baur, G. (2022). *The European Free Trade Association: An intergovernmental platform for trade relations*. Intersentia.

Butler, G. (2024). *Reform of the Judicial Architecture of the EFTA Pillar of the EEA*. In P. Hreinsson, Ó. J. Einarsson, & B. Pálmarsdóttir (Eds.), *The EFTA Court and the EEA: 30 Years On*. Hart Publishing.

3 Zahraničnoobchodná politika EÚ voči Turecku

Výsledky vzdelávania

Študenti nadobudnú vedomosti o vývoji zahraničnoobchodných vzťahov EÚ s Tureckom, vrátane proeurópskych ambícií Turecka, o vývoji zahraničnoobchodnej spolupráce a dohodách, ktoré tieto vzťahy upravujú. Hlavná pozornosť sa tu venuje súčasnej zahraničnoobchodnej politike uplatňovanej zo strany EÚ voči Turecku, obchodným problémom, ktorým partneri čelia, ambíciám na modernizáciu colnej únie medzi EÚ a Tureckom, ako aj problematike Turecka ako kandidátskej krajiny pre vstup do EÚ. Úlohy uvedené na záver kapitoly vedú k schopnosti pracovať s aktuálnymi zdrojmi, podporujú skupinovú prácu vrátane komunikácie v tíme, formovanie a prezentovanie vlastných názorov a kritické myslenie.

Kľúčové slová

Asociačná dohoda, colná únia, kandidátska krajina, zahraničný obchod

Skratky

EÚ – Európska únia, ES – Európske spoločenstvá, GATT – The General Agreement on Tariffs and Trade (Všeobecná dohoda o clách a obchode), WTO – World Trade Organisation (Svetová obchodná organizácia), PZI – priame zahraničné investície, OSN – Organizácia spojených národov, GSP - Generalized System of Preferences (Všeobecný systém preferencií), IPA – The Instrument for Pre-accession Assistance (Nástroj predvstupovej pomoci), PPS – Purchasing Power Standard (štandard kúpnej sily).

Úvod

Turecká republika, ktorá sa označuje ako most medzi Európou a Áziou, vznikla v roku 1923 ako parlamentná demokracia na čele s prezidentom. Jej zakladateľ a prvý prezident, Mustafa Kemal Atatürk, presadil sériu reforiem a vybudoval sekulárny prodemokratický štát, ktorý sa stal v roku 1949 členom Rady Európy, v roku 1951 pristúpil k medzinárodnej dohode GATT (neskôr WTO) a v roku 1952 vstúpil do NATO.

Turecko, jedna zo zakladajúcich krajín Organizácie spojených národov (OSN) sa od roku 1923 orientovala prozápadne. Dlhodobu, od roku 1959, opakovanú žiadosť o vstup do EÚ, avšak v dôsledku rôznych okolností sa dodnes členskou krajinou nestala. Turecko patrí medzi významných obchodných partnerov Európskej únie, ktorá je pre Turecko najväčším obchodným partnerom.

HDP na obyvateľa dosiahol v Turecku v roku 2022 69 % HDP na obyvateľa EÚ (v PPS), rast HDP bol na úrovni 5,6 %, nezamestnanosť predstavovala 10,4 % a vládny dlh 31,7 % HDP. Inflácia však v októbri 2022 dosiahla 85,5 %. Krajina vykazuje pomerne vysoký ekonomický rast, avšak naďalej upúšťa od trhovo-orientovaných politík. Hospodárstvu dominuje sektor služieb, ktorý predstavuje 56,6 % (European Commission, 2024c). Základné makroekonomické ukazovatele sú uvedené v tabuľke 3.1.

Tabuľka 3.1 Turecko – základné makroekonomické ukazovatele (2022)

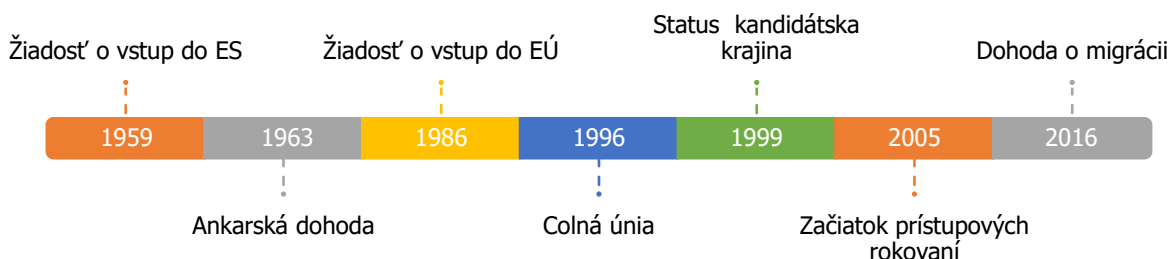
Makroekonomické ukazovatele	2022
HDP (v mld. USD)	905,84
Rast HDP (v %)	5,60
Miera inflácie (v %)	72,30
Populácia (v mil.)	85,28
Miera nezamestnanosti (v %)	10,30
Verejný dlh (v % HDP)	31,70
Platobná bilancia bežného účtu (v mld. USD)	-55,40

Zdroj: Stegmanová, 2024.

3.1 Vývoj zahraničnoobchodných vzťahov EÚ s Tureckom

Vzťahy EÚ a Turecka prechádzali rôznymi obdobiami napätia a kríz a postupne sa menil aj tón vzájomných rokovaní. Vnútropolitický vývoj, ekonomická stagnácia ako aj celosvetová situácia viedla v poslednom období k odklonu od prozápadných hodnôt v Turecku a k stále menšej nádeji, že sa krajina stane plnoprávnym členom EÚ.

V roku 1957 vznikli Európske spoločenstvá (ES), do ktorých Turecko už v roku 1959 požiadalo o vstup (Liboreiro, 2023). Obrázok 2.1 zobrazuje časovú os vývoja proeurópskych ambícií Turecka, ktoré bližšie vysvetlíjeme v tejto kapitole.

Obrázok 3.1 Vývoj proeurópskych ambícií Turecka

Zdroj: vlastné spracovanie.

3.1.1 Vývoj zahraničnoobchodných vzťahov v rokoch 1959 - 1980

Turecko požiadalo po prvýkrát o vstup do Európskych spoločenstiev 31. 7. 1959. Rada ministrov ES prihlášku prijala a navrhla, aby ES s Tureckom uzatvorili asociačnú dohodu, ktorá by vytvorila právny základ pre začlenenie Turecka do ES a postupne by viedla k zníženiu ekonomických rozdielov medzi partnermi. Motivácie k pristúpeniu boli (Sanverdi, 2010):

- politické (prozápadná a proeurópska orientácia),
- ekonomické - Turecko nedosahovalo ekonomický rozvoj, ktorý by sa približoval krajinám ES a 80 % jeho exportu do ES tvorili poľnohospodárske plodiny. ES boli pre Turecko najväčším exportným trhom, kam smerovalo 35 % tureckého exportu a jeho

dovoz predstavoval 32 %. Trhy ES, na rozdiel od ázijských trhov, sa javili ako stabilné. Vstup Turecka do ES by znamenal pre Turecko jednoduchší prístup na trh, podporu v rámci spoločnej poľnohospodárskej politiky, prístup k fondom a aj príliv PZI. Nezanedbateľná by bola aj rozvojová pomoc.

V roku 1963 bola podpísaná asociačná dohoda, tzv. *Ankarská dohoda*, ktorá sa začala aplikovať 1. 12. 1964. Proces asociácie bol rozvrhnutý do 3 etáp:

- *Prípravná etapa*, v ktorej malo Turecko zosúladiť svoj systém a priblížiť sa hodnotám ES, ako aj k hospodárskej úrovni krajín ES.
- *Druhá etapa*, počas ktorej bol podpísaný dodatkový protokol (1970), ktorý stanovil podmienky k prechodu na colnú úniu a postupný voľný pohyb priemyselných tovarov, poľnohospodárskych produktov a osôb. V roku 1971 odstránilo ES tarify a kvantitatívne obmedzenia dovozu na svoje trhy. Turecko malo obchodné obmedzenia odstraňovať postupne a do ďalších 22 rokov mala byť vytvorená colná únia (Ministry of Foreign Affairs, Republic of Türkiye, 2023).
- *Tretia etapa* bola definovaná ako vstup Turecka do EÚ.

V roku 1974 sa turecká armáda vylodila na ostrove Cyprus, obsadila severnú časť a rozdelila ostrov na dve územia, pričom severnú časť, tureckú, uznáva len Turecko. Južná časť sa stala súčasťou EÚ v roku 2004. Dodnes je cyperská otázka problémovou vo vzťahoch EÚ - Turecko (Suvarierol, 2003).

Bohužiaľ, od konca 70. až do polovice 90. rokov, pretrvávala v Turecku nestabilná politická situácia, ktorá vyvrcholila vojenským prevratom v roku 1980, kedy moc prevzala armáda a Turecko sa v rámci obchodnej politiky priklonilo k politike substitúcie dovozu, ktorá je protekcionistická. Daná politika predstavuje obmedzenie dovozu a jeho nahradenie domácou produkciou. Civilná moc bola opätovne ustanovená v roku 1983 a postupne sa liberalizoval aj obchod. Vzájomné vzťahy Turecka a EÚ až do roku 1984 stagnovali (History of Turkey – EU Relations, 2023).

3.1.2 Vývoj zahraničnoobchodných vzťahov v rokoch 1986 - 1999

V roku 1986 si Turecko opäť podalo žiadosť o vstup do EÚ a opäť neúspešne. Dôvodom bola stále turecká prítomnosť na Cypre a ekonomická stagnácia. HDP Turecka sa pohyboval okolo 1 700 USD na obyvateľa, veľmi málo v porovnaní s Nemeckom a Francúzskom, kde bol HDP na obyvateľa na úrovni okolo 16 000 USD. Predchádzajúce zmrazené vzťahy znamenali aj zastavenie prípravných reforiem v rámci Ankarskej dohody (Liboreiro, 2023).

Turecko pokračovalo v zavádzaní reforiem a plnení Kodanských kritérií, ktoré boli vytvorené v roku 1993 na stretnutí Európskej rady v Kodani, a ktorých plnenie sa stalo podmienkou pre vstup krajín do EÚ. Splnenie Kodanských kritérií vyžaduje (EUR-lex, 2024):

1. Inštitucionálnu stabilitu v zmysle zabezpečenia demokracie, právneho štátu, ľudských práv, práv menšín a pod.
2. Zavedenie trhového hospodárstva, schopného čeliť konkurencii v rámci EÚ.
3. Schopnosť vziať na seba záväzky, ktoré vyplývajú z členstva v EÚ (dodržiavať pravidlá, normy, dodržiavať normy hospodárskej, politickej a menovej únie).

V roku 1996 začala fungovať medzi EÚ a Tureckom colná únia, ktorá sa týkala obchodu s:

- s priemyselnými tovarmi,
- so spracovanými poľnohospodárskymi tovarmi.

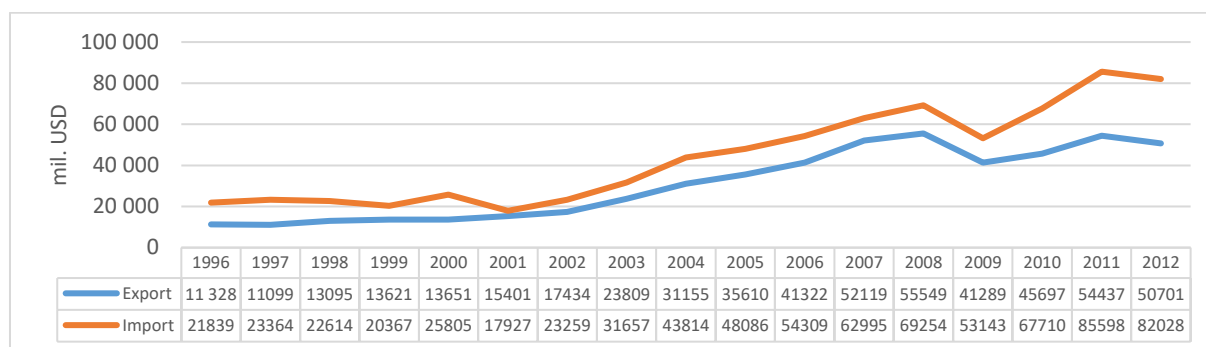
Pod preferenčný obchod v rámci colnej únie nespádali:

- poľnohospodárske plodiny,
- uhlie a tovary z ocele, ktoré pokrývala dohoda medzi Tureckom a Európskym spoločenstvom pre uhlie a oceľ.

Colná únia medzi Tureckom a ES znamenala (European Commission, 2024a):

- voľný pohyb oprávnených tovarov, buď vyrobených na území Turecka alebo ES, alebo uvoľnených do voľného obehu po dovoze z tretích krajín do Turecka alebo ES,
- zosúladenie tureckého colného sadzobníka so sadzobníkom ES vrátane preferenčných opatrení,
- zosúladenie colných a iných zákonov (ochrana duševného vlastníctva, dane, konkurencia),
- preferenčné dohody v poľnohospodárstve (pravidlá pôvodu).

Graf 3.1 Vývoj zahraničného obchodu Turecka s ES (mil. USD, 1996 - 2012)



Zdroj: spracované podľa Usta, 2022, str. 4.

Graf 3.1. zobrazuje vývoj zahraničného obchodu Turecka po roku 1996, v ktorom začala medzi EÚ a Tureckom fungovať colná únia. Z grafu je zrejmé, že až do roku 2008 rástli import aj export Turecka, pričom dovoz Turecka počas celej doby prevyšoval vývoz. Pokles v dovoze aj vývoze nastal v roku 2009, v období globálnej finančnej krízy a od roku 2010 začal opäť rásť. Po roku 2012 bol opäť zaznamenaný pokles. Celkový obchod vzrástol z 33,1 mld. USD v roku 1996 na 132,8 mld. v roku 2012. Do roku 2023 sa vzájomný obchod zvýšil štvornásobne.

Podiel ES na celkovom exporte z Turecka do ES sa pohyboval v rokoch 1996 - 1999 medzi 49 % - 60 %, po tomto období klesal. V roku 2012 predstavoval len 34,12 %, v roku 2016 vzrástol na takmer 37 % a odvtedy klesal až na 35,93 % v roku 2021. Naopak, toky PZI rástli (Usta, 2022).

Môžeme teda skonštatovať, že v sledovanom období rokov 1996 – 2012, po zavedení colnej únie, dovoz aj vývoz Turecka v absolútnych hodnotách rástli, avšak podiel ES na celkovom exporte z Turecka postupne klesal, t. j. Turecko rozšírilo export aj na iné trhy, najmä trhy Blízkeho Východu.

Čo sa týka predvstupových ambícií Turecka, počas Helsinského summitu v roku 1999 bol Turecku priznaný status *kandidátskej krajiny*.

3.1.3 Vývoj zahraničnoobchodných vzťahov v rokoch 2000 - 2023

Turecko *začalo prístupové rokovania* o vstupe Turecka do EÚ v roku 2005, po tom, ako podniklo určité kroky k demokratizácii. Boli to však rokovania s otvoreným koncom, čo znamenalo, že aj keď krajina splní všetky podmienky pre vstup do EÚ, nemá členstvo garantované. V prvých rokoch po začatí predmetných rokovaní Turecko prijalo niektoré

potrebné reformy, napr. prijalo ústavné dodatky o obmedzení právomoci armády a zmenách súdnej hierarchie.

Od roku 2010 však reformy ustali a vyostrili sa iné problémy, ktoré boli vnímané ako odklon od demokracie (Michalski, 2024). Za najväčšie sa pokladali nasledovné:

- Nedošlo k posunu pri riešení cyperskej otázky.
- V roku 2013 polícia násilne potlačila masové protivládne protesty.
- Frakcia tureckej armády v roku 2016 povstala proti vláde a bombardovala parlamentné budovy, obyvateľstvo sa pridalo. Útok si vyžiadal 251 obetí a 2 200 zranených (Arwa, 2022).
- Konštitučné referendum v roku 2017 posilnilo právomoci prezidenta, čo sa v EÚ vnímalo ako nedemokratický krok.
- Neboli obnovené rokovania o kurdskej otázke, ktorá sa týka 18 - 20 %-nej menšiny – Kurdovia nie sú uznaní v Turecku ako menšina (GOV.UK, 2023).
- Neplnenie povinností, ktoré vyplývali z migračnej dohody z roku 2016, a týkali sa readmisie utečencov z Grécka naspäť do Turecka.

Od roku 2013 prebiehajú rozhovory o *liberalizácii vízovej povinnosti*. Turecko splnilo 66 zo 72 podmienok, zostávajú však nenaplnené také podmienky ako je napr. spolupráca v boji proti korupcii, iným kriminálnym aktivitám a terorizmu a spolupráca s európskymi inštitúciami (Europol). K odstráneniu vízovej povinnosti k dátumu uzávierky tejto učebnice nedošlo (Joint Communication to the European Council, 2023).

V roku 2016 bola medzi EÚ a Tureckom prijatá *dohoda o migrácii*, ktorá mala napomôcť zvládnuť nápor migrantov smerujúcich do EÚ počas konfliktu v Sýrii. V Turecku ich bolo počas konfliktu 3,6 mil. a dohoda mala finančne podporiť umiestnenie utečencov a Turecku a zabezpečiť, aby nemigrovali do EÚ (Senyuva, 2020). EÚ ponúkla 6 mld. EUR na zmiernenie humanitárnej krízy v Turecku a prisľúbila bezvízový styk občanom Turecka. V roku 2021 rozpočet navýšila o 3 mld. EUR. Kľúčové body dohody boli (Terry, 2021):

- Turecko malo prijať opatrenia na zabránenie migrácie z Turecka na grécke ostrovy,
- Malo sa zabezpečiť, aby tí, ktorí nelegálne pricestovali z Turecka do EÚ, sa vrátili do Turecka (práve s týmito krokmi sú problémy),
- za každého vráteného utečenca z EÚ do Turecka, mala EÚ prijať jedného žiadateľa o azyl z územia Turecka.

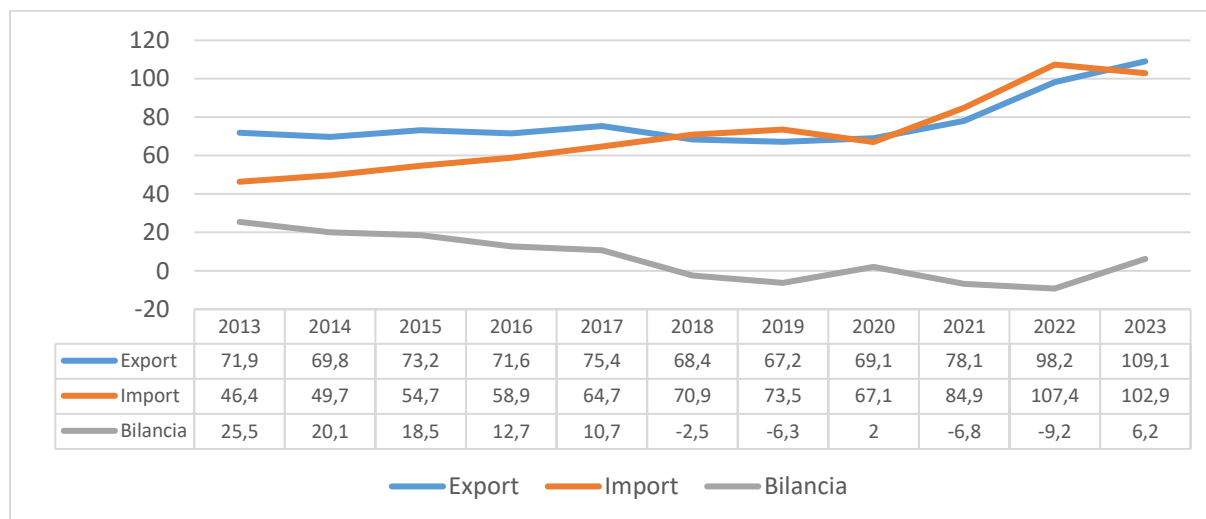
Od roku 2018 boli prístupové rokovania pozastavené, a v roku 2019 bolo oficiálne rozhodnuté, že EÚ nepovolí otvorenie novej kapitoly v rokovaní o vstupe krajiny do EÚ. Turecko už nespĺňalo ani Kodanské kritériá. EÚ však každý rok hodnotí pokroky Turecka ako kandidátskej krajiny (European Commission, 2023).

V rámci predvstupového nástroja IPA na roky 2007 – 2013 čerpalo Turecko 3 960 mil. EUR, počas rokov 2014 – 2020 mohlo čerpať 3 186 mil. EUR (European Commission, 2024b). Po zemetrasení v roku 2023 prisľúbila EÚ finančnú pomoc vo výške 6 mld. EUR na pomoc postihnutým zemetrasením (European Commission, 2023).

Vzájomný obchod EÚ s Tureckom v roku 2023 dosiahol 206 mld. EUR, Turecko je pre EÚ piatym najväčším obchodným partnerom a jeho podiel na zahraničnom obchode EÚ vzrástol z 3,3 % v roku 2022 na 4,1 % v roku 2023. Pre Turecko je EÚ najväčším dovozným aj vývozným trhom, kam smeruje 41 % tureckého exportu a 29 % importovaných tovarov pochádza z EÚ. Obchod so službami dosiahol v roku 2022 celkovo 35 mld. EUR, z toho 1,4 % predstavoval obchod s EÚ. Objem PZI smerujúcich z EÚ do Turecka dosiahol v roku 2022 sumu 56,8 mld. EUR, tie z Turecka do krajín EÚ boli vo výške 24,4 mld. EUR. Na oboch stranách je komoditná štruktúra tvorená najmä strojmi a zariadeniami a elektrickými zariadeniami (European Commission, 2024d).

Graf 3.2 zobrazuje vývoj vzájomnej obchodnej výmeny Turecka s EÚ v období rokov 2013 – 2023. Export z EÚ až do roku 2020 mierne klesal, od roku 2021 je viditeľné jeho oživenie. Dovočná krivka naopak rastie až do roku 2019, pokles bol zaznamenaný v roku 2020, v rokoch 2021 a 2022 dochádza k výraznému nárastu až na hodnotu 107,4 mld. EUR, ktorá je najvyššou v sledovanom období. V roku 2023 dovoz znovu mierne klesá. Obchodná bilancia je od roku 2018 záporná, s výnimkou roka 2020.

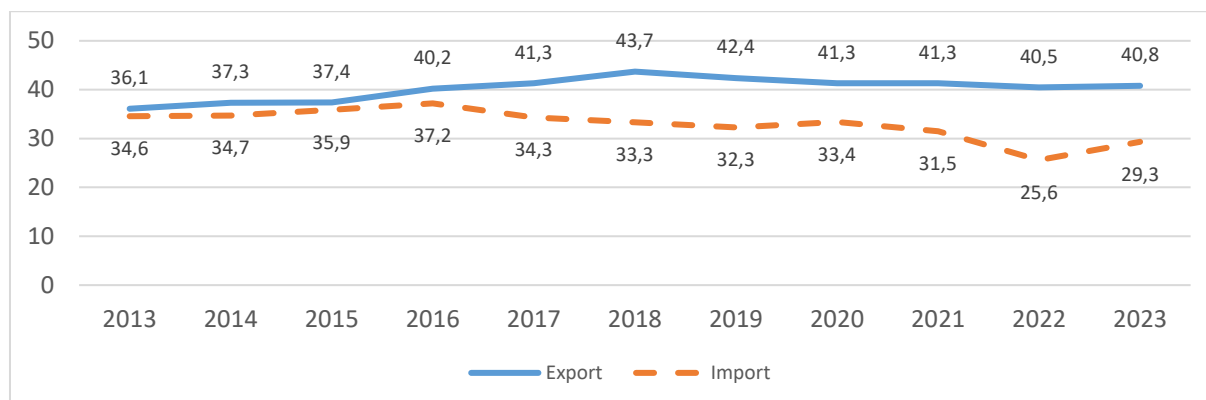
Graf 3.2 Vývoj zahraničného obchodu EÚ s Tureckom (mld. EUR, 2013 - 2024)



Zdroj: ITC, 2024.

Graf 3.3 zobrazuje podiel vývozu z Turecka do EÚ a dovozu z nej v rokoch 2013 – 2023. Podiel exportu Turecka do EÚ na celkovom tureckom exporte mal do roku 2018 tendenciu rásť, od uvedeného roku pomaly klesá, v celom sledovanom období je však vyšší ako podiel importu z EÚ do Turecka, pričom jeho hodnota v roku 2023 (40,8 %) vysoko prevyšuje tú v roku 2013 (23,1 %). Podiel dovozu bol stabilný s miernym rastom do roku 2016, od tohto obdobia má klesajúcu tendenciu, pričom v roku 2022 dosiahol najnižší podiel (25,6 %). V roku 2023 došlo k zvýšeniu daného podielu na 29,3 %, čo je nižší podiel ako v roku 2013 (34,6 %). Najväčším obchodným partnerom v rámci EÚ je pre Turecko dlhodobo Nemecko.

Graf 3.3 Vývoj podielu vývozu a dovozu Turecka do EÚ (v %, 2012 – 2023)



Zdroj: Statista, 2024a, Statista 2024b.

3.2 Prekážky v prístupových rokovaniach a vo vstupe Turecka do EÚ

V tejto podkapitole sa budeme venovať hlavným prekážkam, ktorým čelí Turecko v procese pristupovania do EÚ. Medzi najdôležitejšie patria:

- geografická otázka spočíva v tom, že len 3 % tureckého územia sú v Európe.
- V prípade vstupu Turecka do EÚ by sa Turecko postupne stalo najľudnatejším štátom EÚ s veľkými rozhodovacími právomocami v inštitúciách EÚ.
- Nedoriešený cyperský problém- Turecko neuznalo dodnes celistvosť Cypru a pretrvávajú aj napäté vzťahy s Gréckom, neaplikuje dodatočný protokol týkajúci sa colnej únie na Cyprus, nepovoľuje priamy obchod medzi Cypruskou republikou a Tureckom, ani námorné a vzdušné dopravné spojenie (Joint Communication to the European Council, 2023).
- Existujúce nedostatky v spolupráci s EÚ v oblasti korupcie a iných kriminálnych aktivít, napr. s Europolom.
- Neplnenie Kodanských kritérií.
- Nerešpektovanie práv minorít a stagnácia v riešení kurdskej otázky, nedodržiavanie ľudských práv.
- Ekonomické zaostávanie voči krajinám EÚ a celkovo nízka konkurencieschopnosť ekonomiky.
- Rôzna úroveň rozvoja v regiónoch Turecka, pričom najmä vo východných oblastiach je nízka a dosahuje len 6 % HDP EÚ (Sabadoš, 2024).
- Zaostané poľnohospodárstvo, v ktorom pracuje 30 % obyvateľstva (Sabadoš, 2024). Poľnohospodárstvo Turecka by bolo príťažou pre rozpočet spoločnej poľnohospodárskej politiky. Začleneniu Turecka do EÚ a tým aj do spoločnej poľnohospodárskej politiky sa bráni najmä Francúzsko, ktoré sa obáva presmerovania značných prostriedkov európskeho rozpočtu na dotácie do Turecka.
- Celkovo vysoké náklady na prijatie Turecka do EÚ, pretože podľa odhadov by to predstavovalo okolo 25 mld. EUR ročne (Sabadoš, 2024).
- Riziko prílevu početnej a lacnej pracovnej sily. Dostupné údaje za rok 2023 odhadujú, že v Európe žije v súčasnosti 1,9 mil. Turkov s tureckým občianstvom, z toho 1,3 mil. v Nemecku (Statista, 2023). Ministerstvo zahraničných vecí Turecka na svojich stránkach uvádza, že v západnej Európe žije okolo 5,5 mil. Turkov (MFA, 2024). Turecký inštitút TNS sumarizuje vo výsledkoch svojho prieskumu, že 23 % opýtaných by migrovalo do EÚ za prácou a 21 % o odchode z Turecka do EÚ uvažuje. EÚ však nemá až takú absorpčnú schopnosť (Sabadoš, 2024).

- Po vstupe Turecka do EÚ by ochrana hraníc bola príliš nákladná, a to vzhľadom na jeho rozlohu, ale aj vzhľadom na susediace krajiny. Turecko susedí s krajinami, ktoré majú problémy s nestabilitou a vojenskými konfliktami (Sýria, ktorej hranica nie je plne pod kontrolou, Irán, Irak).
- Silná pozícia početnej armády.
- Nesúlad so zahraničnou politikou EÚ v nasledujúcich bodoch (Joint Communication to the European Council, 2023):
 - Nepristúpenie krajiny k sankciám voči Rusku a Bielorusku. Turecko dokonca prehĺbilo svoju závislosť od Ruska, najmä v oblasti energií.
 - Blokáda ambícií Cyperskej republiky na vstup do NATO.
 - Neplnenie migračnej dohody z roku 2016, najmä časti o readmisii utečencov z Grécka.
- Problém s rovnoprávnosťou žien, právami detí, znevýhodnených osôb, minorít.

3.3 Prekážky vzájomného obchodu

Z viacerých existujúcich prekážok sú podľa Trade barriers (2024) na strane Turecka najaktuálnejšie nasledujúce:

- *Oblasť verejného obstarávania* je protekcionistická a preferuje domácich poskytovateľov, pričom zaväzuje k použitiu niektorých domácich materiálov, strojového vybavenia, softvérov a pod.
- *Alkoholické nápoje* musia byť opatrené nálepkou s pečiatkou, avšak miestne úrady limitujú množstvo nálepiek, ktoré si môže dodávateľ objednať. Za nálepky sa platí daňový poplatok.
- *Lieky* – Turecko vyžaduje referenčné ceny, ktoré sa určujú v tureckých lírach a prepočítavajú sa na eurá nevýhodným kurzom, ktorý je fixný. Turecko neakceptuje európske certifikáty, dovozcovia musia predkladať množstvo dokumentov, čo predlžuje dobu registrácie nových liečiv v Turecku. Dôvodom je, že Turecko sa snaží byť v oblasti farmaceutických produktov samostatné.
- *Textilné produkty* – po dovoze do Turecka sa vyžaduje online registrácia, ktorá je platná 90 dní a nemôže byť predĺžená, ani použitá viacnásobne. Ministerstvo obchodu môže požadovať aj doplnkové dokumenty. Registrácia je časovo náročná a aj napriek existencii colnej únie, vyžadujú úrady predloženie dokladu o pôvode tovaru a finančné garancie.
- *Textilné a kožené produkty* – aplikuje sa exportná daň na kožu vo výške 50 centov na kilogram a vyžaduje sa exportná registrácia.
- *Dodatočné clá od 1,9 % až do 50 %* mimo spoločných colných taríf v rámci colnej únie. A to v prípadoch, ak produkty pochádzajú z tretích krajín (mimo EÚ). Dodatočné clo sa aplikuje aj vtedy, ak boli dané produkty uvedené do voľného obehu v EÚ, a týkajú sa najmä textilu a odevov.
- *Dodatočné dane*, ktoré sa platia v prípade rozdielu medzi GSP systémom Turecka a EÚ. Turecko by malo štandardne aplikovať GSP systém EÚ, ak sú produkty dovážané cez EÚ.
- *Dovozné licencie* na second hand, staré a renovované produkty.
- *Dovoz hovädzieho mäsa do Turecka* podlieha kvótam.
- *Registrácia v systéme TAREKS* - kontrolný systém na dovozy, do ktorého sa musí dovozca zaregistrovať. Dovozcovia z EÚ upozorňujú na požiadavky predloženia dokumentov, ktoré by vzhľadom na colnú úniu nemali byť vyžadované. V Turecku sa napr. neakceptujú certifikáty EÚ a vyžaduje sa testovanie v tureckých laboratóriách (stroje a stavebné zariadenia, hračky, obuv, elektrospotrebiče).

- Tovary dovážené do Turecka musia byť preclené do 20 dní (pri námornej doprave do 45 dní), inak môžu byť predané, reexportované alebo zničené (MZV, 2023).
- Na dovoz počítačov a telekomunikačného zariadenia treba povolenie od tureckého Telekomunikačného regulačného úradu (MZV, 2023).
- Na dovoz potravín treba licencie.

Na strane EÚ ide predovšetkým o tieto prekážky vzájomného obchodu (European Commission, 2024d):

- EÚ predĺžila antidumpingové opatrenia na dovoz brezovej preglejky, ktorá pochádza z Ruska a dováža sa cez Turecko.
- V EÚ sa zaviedli dovozné clá na niektoré komponenty na stavbu lodí z Turecka (13,6 %) a Číny (23 %), ktoré majú ochrániť európskych výrobcov pred konkurenciou a zachovať pracovné miesta v Taliansku a Španielsku.

EÚ uplatňuje voči Rusku rôzne sankcie a až na výnimky pre krajiny strednej a východnej Európy, nenakupuje z Ruska ropu a zemný plyn, pretože ich dovoz bol vo februári 2023 zakázaný. Avšak 12 mesiacov po zákaze krajiny EÚ doviezli 5 mil. ton ropných produktov v hodnote 3,1 mld. EUR z Turecka, ktoré boli reexportované z Ruska. Potvrdzujú to aj štatistiky dovozu ropy z Ruska do Turecka, ktoré uvádzajú dvojnásobný nárast a ktoré dosiahli od februára 2023 do februára 2024 hodnotu 17,6 mld. EUR. Turecko sa stalo najväčším odberateľom ruskej ropy (Basquill, 2024). Podľa Khitakhunova (2023) v roku 2022 výrazne vzrástol export ropy z Turecka do niektorých členských štátov: do Rumunska sedemnásobne, do Nemecka dvadsaťdeväťnásobne, vysoké boli exporty aj do Holandska, Bulharska a Litvy. Dvojnásobne vzrástol turecký export strojov a zariadení do Ruska, na čo USA reagovalo uvalením sankcií na 4 turecké podniky, keďže išlo o tovary dvojakého využitia. V prvom štvrtroku 2024 objem reexportov citlivých tovarov klesol po tom, čo EÚ Turecko vyzvala, aby prijalo opatrenia na ich zamedzenie. Turecko prehlásilo, že sa síce k sankciám nepripája (pripája sa len k unilaterálnym sankciám Bezpečnostnej rady OSN), ale nebude napomáhať ich obchádzaniu. Reexport cez Turecko do Ruska následne klesol zo 17 mil. EUR mesačne na 5 mil. EUR, avšak vzrástol reexport citlivých tovarov z Turecka do Kazachstanu, kam nikdy nedorazili (Daily News, 2024). V prípade ropy by EÚ mala sprísniť reguláciu, čo sa považuje za ruskú ropu a čo už nie.

3.3.1 Problémy vyplývajúce z colnej únie

Zavedenie colnej únie bolo spojené s problémami, ktoré vyústili v roku 2014 do potreby colnú úniu zmodernizovať. Medzi pretrvávajúce problémy patrí (Usta, 2022):

- Povinnosť poskytovať preferencie krajinám, s ktorými EÚ uzatvára preferenčné dohody o voľnom obchode. Turecko sa nestalo členom EÚ, a nemá teda vplyv na vytváranie jej zahraničnoobchodnej politiky, výšky taríf, určovanie pravidiel pôvodu a pod., avšak podľa pravidiel colnej únie, musí preferenčné dohody zavádzať a dodržiavať. Turecko však nie je súčasťou rokovaní EÚ a nevie ovplyvniť obsah týchto zmlúv a presadiť v nich aj svoje záujmy.
- Tovary z krajín, s ktorými má EÚ dohodu o voľnom obchode, majú voľný prístup aj na trh Turecka, avšak Turecko nemá prístup na ich trhy, ak s nimi nemá dohodu o voľnom obchode. Napr. Juhoafrická republika, Mexiko, Alžírsko, Japonsko a Vietnam majú bezcolný prístup na trh Turecka, nechcú však s Tureckom podpísať dohodu o voľnom obchode a Turecko nemá na ich trhy preferenčný prístup.
- Limit na prepravné kvóty – aj keď boli podpísané viaceré dohody, stále platia limity na prepravné kvóty, ktoré pri rastúcom exporte z Turecka do EÚ znamenajú, že za nadlimitnú prepravu musia tureckí vývozcovia európskej krajine, ktorá povolenie vydá, platiť extra poplatky (celková strata sa pohybuje ročne okolo 5,5 mld. USD).

- Colná únia sa netýka služieb, ktorých obchod sa riadi Všeobecnou dohodou o obchode so službami GATS, ani verejného obstarávania a poľnohospodárskych produktov.
- Víza, ktoré sa vyžadujú aj pri služobných cestách pre občanov a podnikateľov Turecka, cestujúcich na územie EÚ. Európsky občania majú bezvízový styk.
- Nedostatočný mechanizmus na riešenie vzniknutých sporov.

3.4 Perspektívy vývoja vzájomných vzťahov

Pre ďalší vývoj inštitucionálneho usporiadania vzťahov sa podľa Usta (2022) ponúkajú viaceré scenáre:

1. *Modernizácia colnej únie*, ktorá by mala zahrnúť aj obchod s poľnohospodárskymi produktami a službami a verejné obstarávanie, čo by mohlo priniesť Turecku nárast vývozu poľnohospodárskych produktov o 95 % a služieb o 430 % a rast HDP o 2 %. HDP EÚ by sa mohol zvýšiť o 0,8 %.
2. *Podpis dohôd o voľnom obchode* so všetkými partnermi EÚ a rozšírenie colnej únie na všetkých týchto partnerov – tento aj predchádzajúci scenár by zrejme viedli k rovnakému rastu HDP.
3. *Podpis komplexnej dohody o voľnom obchode* (ústup od colnej únie), čím by Turecko získalo samostatnosť nad rozhodovaním, s kým podpíše aké obchodné dohody a mohlo by si určovať vonkajšie colné tarify a obchodnú politiku. Prebralo by zrejme určovanie pravidiel pôvodu, lebo ich zmena by viedla k zníženiu obchodu. Turecko by znížilo svoj obchod s EÚ a zvýšilo ho s inými partnermi, čím by zrejme došlo k poklesu HDP krajiny o 0,8 %. EÚ by sa tento krok výrazne nedotkol.
4. *Zrušenie colnej únie*, bez inej preferenčnej dohody, čo by pravdepodobne viedlo k poklesu exportu EÚ o 33 % a Turecka o 43 %.

Nateraz sa obe strany prikláňajú k scenáru modernizácie colnej únie, avšak v rokovaní nedochádza od roku 2019 k pokroku, okrem iného aj kvôli cyperskej otázke, pretože Turecko odmieta rozšíriť colnú úniu na Cyprus. Napätie zvyšuje aj skutočnosť, že Turecko neuplatňuje sankcie voči Rusku a Bielorusku a je medzičlánkom reexportu tovarov do Ruska z krajín, ktoré k sankciám pristúpili.

V najbližšom období sa neočakáva, že by Turecko vstúpilo do EÚ, nakoľko Turecko sa odklonilo od cesty demokratizácie a tiež preto, že EÚ rieši iné problémy ako prioritné. Avšak v roku 2023 došlo k miernemu obratu, ktorý by mohol naznačovať zlepšenie vzájomných vzťahov (Joint Communication to the European Council, 2023). Ide o tieto skutočnosti:

- V demokratických voľbách zvíťazila Strana spravodlivosti a rozvoja (AKP) a potvrdilo sa, že v Turecku momentálne nie je iná politická alternatíva.
- Turecko, počas stretnutia NATO prehlásilo, že by chcelo oživiť vzťahy s EÚ a obnoviť prístupové rokovania, modernizovať colnú úniu a liberalizovať vízovú povinnosť tureckých občanov.

Európska komisia navrhla obnoviť rokovania o modernizácii colnej únie, ak Turecko začne plniť podmienky, ktoré stanovuje súčasná dohoda a prijme opatrenie na zabránenie obchádzania sankcií voči Rusku reexportom tovarov cez Turecko, ako aj na zastavenie vývozu technológií podporujúcich konflikt na Ukrajine. EÚ ďalej požaduje dodržiavať migračnú dohodu, najmä spoluprácu pri prevencii nelegálnej migrácie smerom do EÚ, readmisiu utečencov z gréckych ostrovov, pričom EÚ zabezpečí jej finančnú a technickú podporu. EÚ by však na druhej strane mala riešiť postoje niektorých svojich členských krajín k vstupu Turecka do EÚ. Ide napr. o Cyprus, ktorú kvôli sporom, ktoré sme už uvádzali, Grécko, ktoré vníma Turecko ako

vojenského rivala (spory o námornú hranicu), a tiež o Francúzsko, pre ktoré Turecko predstavuje konkurenciu v oblasti Stredomoria.

V závere je dôležité zdôrazniť, že obe strany, EÚ aj Turecko, si uvedomujú, že zlepšenie vzťahov a prehĺbenie obchodného prepojenia by viedlo k rastu obchodu a príjmov z neho v krajinách obidvoch partnerov.

Zhrnutie

Turecko malo dlhodobú proeurópsku orientáciu so snahou stať sa plnoprávnym členom Európskych spoločenstiev a neskôr EÚ. O členstvo požiadalo krátko po vzniku ES v roku 1959, jeho žiadosť však bola zamietnutá. EHS neskôr uzatvorilo s Tureckom Ankarskú dohodu, asociačnú dohodu, ktorá mala viesť Turecko k potrebným zmenám, priblíženiu sa politikám, normám a úrovni ES, k vytvoreniu colnej únie a následne ku vstupu Turecka do ES. Vzájomné vzťahy sa však kvôli cyperskej otázke a vnútropolitickým zmenám skomplikovali a vzťahy ostali zmrazené. Turecko si opätovne v roku 1986 podalo žiadosť o vstup do ES, štatút kandidátskej krajiny však získalo až v roku 1999 a prístupové rokovania začali v roku 2005. Boli označené ako rokovania s otvoreným koncom, bez garancie prijatia krajiny do EÚ v prípade splnenia všetkých podmienok. Od roku 2010 však rokovania ustali z dôvodov odklonu Turecka od prozápadnej a demokratickej orientácie, ako aj neaplikovania reforiem potrebných na priblíženie sa k tzv. *aquis communautaire* a normám EÚ. Neskôr sa síce rokovania otvorili, ale od roku 2019 sú opäť pozastavené.

Vzájomné vzťahy v súčasnosti upravuje asociačná dohoda a medzi EÚ a Tureckom je od roku 1996 colná únia, týkajúca sa obchodu s priemyselnými výrobkami a spracovanými poľnohospodárskymi produktami, ktorá priniesla štvornásobný nárast vzájomného obchodu. Dohoda je už v dnešných dňoch zastaralou a liberalizuje obchod v menšej miere ako komplexné dohody o voľnom obchode, ktoré EÚ uzatvára s obchodnými partnermi v súčasnosti. Problém by vyriešila modernizácia dohody o colnej únii, ktorá by zahŕňala aj obchod so službami, poľnohospodárskymi produktami, duševné vlastníctvo, verejné obstarávanie a iné segmenty. V rámci colnej únie pretrvávajú rôzne problémy, ktoré vyplývajú z neochoty Turecka poskytovať preferencie krajinám, ktoré majú dohody o voľnom obchode s EÚ, nie však s Tureckom, rôzne tarifné a netarifné prekážky a pod., ktorých odstránenie by mohlo napomôcť plynulosti obchodných operácií.

Turecko je pre EÚ piatym najväčším obchodným partnerom, EÚ je pre Turecko najväčším trhom pre dovozy aj vývozy. Najdôležitejším obchodným partnerom z krajín EÚ je pre Turecko dlhodobo Nemecko. Vzájomné obchodné vzťahy EÚ a Turecka čelia viacerým prekážkam, jednak vyplývajúcim z colnej únie, ktorá je zastaralá, avšak aj z tureckej zahraničnopolitickej orientácie.

V roku 2023 Turecko prejavilo záujem o znovuotvorenie prístupových rokovaní, modernizáciu colnej únie a liberalizáciu vízového styku. EÚ však tieto kroky podmieňuje dodržiavaním migračnej dohody a prijatím opatrení týkajúcich sa sankcií voči Rusku, ktoré sa obchádzajú obchodom cez Turecko. Vzťahy sú komplikované aj z hľadiska cyperskej otázky, voči ktorej Turecko odmieta zmeniť svoj postoj, ale i zo strany Grécka a Francúzska, ktoré Turecko vnímajú ako rivala.

Glosár

Asociačná dohoda - medzinárodná bilaterálna zmluva, ktorou sa krajina viaže na EÚ bez vstupu do EÚ, avšak môžu viesť k budúcemu členstvu. EÚ využíva asociačné dohody od vzniku EHS (článok 236 EHS). Krajiny si v rámci nich poskytujú preferenčné zaobchádzanie a

vytvárajú zónu voľného obchodu alebo colnú úniu (prípád Turecka). EÚ a Turecko majú uzatvorenú asociačnú dohodu, tzv. Ankarskú dohodu (1963), ktorá mala predstavovať prechodný krok k členstvu v EÚ.

Colná únia – je druhý stupeň ekonomickej integrácie, v ktorej si členské štáty navzájom odstraňujú prekážky obchodu a majú spoločnú obchodnú politiku a spoločnú colnú politiku voči tretím krajinám. EÚ používa colný sadzobník TARIC.

Kandidátska krajina – krajina, ktorá sa uchádza o členstvo v EÚ a ktorej bol na základe odporúčania Európskej komisie udelený status kandidátskej krajiny. Európska komisia skúma, či daná krajina spĺňa Kodaňské kritériá a Európska rada rozhoduje, či sa s kandidátskou krajinou otvoria prístupové rokovania. Kandidátske krajiny na vstup do EÚ sú okrem Turecka: Srbsko, Čierna Hora, Albánsko, Bosna a Hercegovina, Ukrajina, Moldavsko a Gruzínsko.

Prístupové rokovania – počas prístupových rokovaní sa otvára 35 kapitol, ktoré musí krajina vyriešiť, aby bol jej systém kompatibilný s EÚ a aby bola krajina pripravená na vstup do EÚ.

Úlohy

Skupinové úlohy a zadania

1. V rámci skupiny prediskutujte a odprezentujte, aké by malo prínosy prijatie Turecka do EÚ.
2. Vyhodnoťte význam migračnej dohody z roku 2016 a skúste navrhnúť riešenia migračnej problematiky v kontexte vzťahov EÚ s Tureckom.
3. Prediskutujte a odprezentujte pozície Turecka voči sankciám, ktoré sú namierené proti Rusku. Uveďte svoje názory, či by k nim Turecko malo pristúpiť alebo nie a čo by to pre Turecko znamenalo (dôsledky, prínosy, riziká).
4. Vyhľadajte údaje o zahraničnoobchodných vzťahoch Turecka so susediacimi krajinami a vyhodnoťte ich vzťahy.

Odporúčaná literatúra

European Commission. (2024). *Türkiye 2023 Report*. Retrieved 9.7.2024, from https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/document/download/eb90aefd-897b-43e9-8373-bf59c239217f_en?filename=SWD_2023_696%20T%C3%BCrkiye%20report.pdf

Susler, B. (2020). *Turkey, the EU and the Middle East*. Routledge. 196 s. ISBN 9781032336893

4 Ochranné obchodné opatrenia Európskej únie

Výsledky vzdelávania

Študenti nadobudnú vedomosti v oblasti vývoja a aktuálneho stavu implementácie ochranných obchodných opatrení EÚ voči tretím krajinám. V rámci riešenej problematiky porozumejú jednotlivým krokom, ktorými EÚ zavádza opatrenia na ochranu svojho obchodu voči potenciálne nebezpečnému dovozu zo zahraničia. Rovnako sa oboznámia s tým, akým spôsobom môžu európske ekonomické subjekty požiadať o takúto formu ochrany a aké zásady musia byť dodržané, aby mohlo dané ochranné opatrenie vstúpiť do platnosti. Úlohy na konci kapitoly majú prispieť k efektívnejšiemu porozumeniu problematiky ochrany obchodu EÚ, schopnosti tímovej práce, k rozvíjaniu kritického myslenia študentov, vytváraniu ich vlastného názoru i k spôsobilosti zhodnotiť skutkový stav.

Kľúčové slová

Európska únia, antidumpingové opatrenia, protisubvenčné opatrenia, opatrenia proti nadmernému dovozu, test záujmu EÚ, príčinná súvislosť

Skratky

ADO – antidumpingové opatrenia, PSO – protisubvenčné opatrenia, OND – opatrenia proti nadmernému dovozu, WTO – World Trade Organisation (Svetová obchodná organizácia), HS – číselný kód podľa harmonizovaného systému opisu a číselného označovania tovaru vyvinutého Svetovou colnou organizáciou (World Customs Organization, WCO), EK, Komisia – Európska komisia

Úvod

V globalizovanom svete dominuje liberálne smerovanie zahraničnoobchodných politík jednotlivých krajín, pričom sa postupne odstraňujú prekážky voľného obchodu. V posledných rokoch však dochádza k situáciám, kedy skutočnosti ako slabý ekonomický rast či strata konkurencieschopnosti podnecujú vlády, aby sa uchýľovali k využitiu prvkov protekcionistickej obchodnej politiky. Čím dlhšie sa globálna ekonomika zotavuje, tým viac sa krajiny uchýľujú k ochranárskym tendenciám. Vlády teda prispôbujú svoje obchodné politiky tak, aby v rámci medzinárodných vzťahov získali čo najväčšie výhody, pričom tento cieľ prepájajú aj s ochranou pred možným nebezpečenstvom súvisiacim s globálnym obchodom. Niektorí autori uvádzajú, že súčasné zmeny v globálnom ekonomickom prostredí doslova nútia krajiny používať protekcionistické opatrenia s cieľom stabilizácie národných ekonomík (Georgiadis a Gräb, 2016; Lipková et al., 2011; Yatsenko et al. 2020).

Krajiny, ktoré využívajú protekcionistické opatrenia, sa však musia riadiť podmienkami a pravidlami Svetovej obchodnej organizácie (WTO), ktorá upravuje možnosti riadenia obchodných politík prostredníctvom svojich regulácií. Z legislatívneho hľadiska je regulácia WTO postavená na základoch medzinárodných dohôd, prostredníctvom ktorých sa zavádzajú jednotlivé princípy, ako napr. princíp nediskriminácie, predvídateľnosti, podpory rozvoja a hospodárskej reformy. Tie sú považované za jeden zo základných pilierov multilaterálneho obchodného systému (WTO, 2022).

Aj napriek podpore voľného obchodu a zamedzeniu ochranárskych aktivít boli zo strany WTO ustanovené výnimky z princípu nediskriminácie, ktoré umožňujú krajinám implementovať určité ochranné opatrenia na podporu domáceho trhu. Ide o situácie, kedy môžu krajiny za prísnych podmienok napr. (WTO, 2022):

- uzavrieť dohodu o voľnom obchode iba na tovar, s ktorým sa obchoduje v rámci zoskupenia alebo spoločenstva (**diskriminácia tovaru zvonka**);
- poskytnúť menej rozvinutým krajinám osobitný prístup na ich trhy (**diskriminácia tovaru mimo týchto krajín**);
- chrániť svoj trh proti výrobkom, ktoré sú predmetom nekalých obchodných praktík (**diskriminácia tovarov, ktoré by mohli zapríčiniť ujmu domácim výrobcom**).

Uvedenými pravidlami sa riadi aj samotná EÚ v rámci svojej spoločnej obchodnej politiky, ktorá je aj napriek liberálnemu smerovaniu nútená využívať prvky protekcionizmu, čo by v konečnom dôsledku malo napomôcť efektívnejšiemu fungovaniu priemyslu v rámci EÚ a jej konkurencieschopnosti. V prípade, že dôjde k ohrozeniu spravodlivého obchodu, EÚ využije možnosti, ktorými eliminuje nebezpečenstvo hroziace z nekalých obchodných praktík, pričom sa riadi pravidlom: „obchod má byť férový, no keď tomu tak nie je, EÚ obnoví spravodlivosť a rovnaké podmienky“ (European Commission, 2020).

4.1 Ochranné obchodné opatrenia EÚ proti dumpingu

Prvou a najrozšírenejšou skupinou ochranných obchodných opatrení EÚ sú antidumpingové opatrenia (ADO). Zavádzajú sa v prípade, že ekonomický subjekt z nečlenskej krajiny vyváža do EÚ výrobky za nižšie ceny, než je ich tzv. normálna hodnota. Normálna hodnota je zvyčajne založená na predajných cenách na trhu vývozcu, ale môže sa určiť aj ako súčet výrobných nákladov, nákladov na predaj, všeobecných a administratívnych nákladov, ako aj primeraného zisku. Právny základ opatrení nájdeme v Nariadení (EÚ) 2016/1036 o ochrane pred dumpingovými dovozmi z krajín mimo EÚ.

Pri zisťovaní dumpingu sa v praxi porovnáva normálna hodnota tovaru s vývoznou cenou, na základe čoho sa určí dumpingové rozpätie. Predmet prešetrovania (produkt) sa zadefinuje na začiatku prešetrovania opisne a pomocou colných kódov. Pre potreby prešetrovania si však Európska komisia (EK alebo len Komisia) zadefinuje jednotlivé typy prešetrovaného tovaru (napr. pri hliníkových diskoch jednotlivé typy podľa veľkosti priemeru), určí dumpingové rozpätie pre každý typ tohto tovaru, a následne ich vážený priemer, aby sa stanovilo jedno výsledné dumpingové rozpätie. Komisia následne vyzve výrobcov daného produktu v prešetrovanej krajine na spoluprácu v prešetrovaní. Z prihlásených výrobcov vyberie vzorku spravidla troch firiem, v ktorých sa uskutoční prešetrovanie a vypočítajú sa individuálne dumpingové rozpätia. Pre firmy, ktoré síce chceli spolupracovať, no do vzorky sa nedostali, sa následne určí dumpingové rozpätie ako vážený priemer individuálnych dumpingových rozpätí firiem vo vzorke. Osobitné ustanovenia platia, ak pochádzajú výrobky z krajín, kde sú trhové sily výrazne ovplyvnené deformáciami spôsobenými vládnymi zásahmi. Medzi deformácie trhu patria napr. štátne politiky a ich vplyv, výrazná prítomnosť štátnych podnikov, nedostatočná nezávislosť finančného sektora a pod. Tieto deformácie spôsobujú, že ceny a náklady (vrátane nákladov na energie a suroviny) nie sú výsledkom voľného trhu (European Commission, 2006).

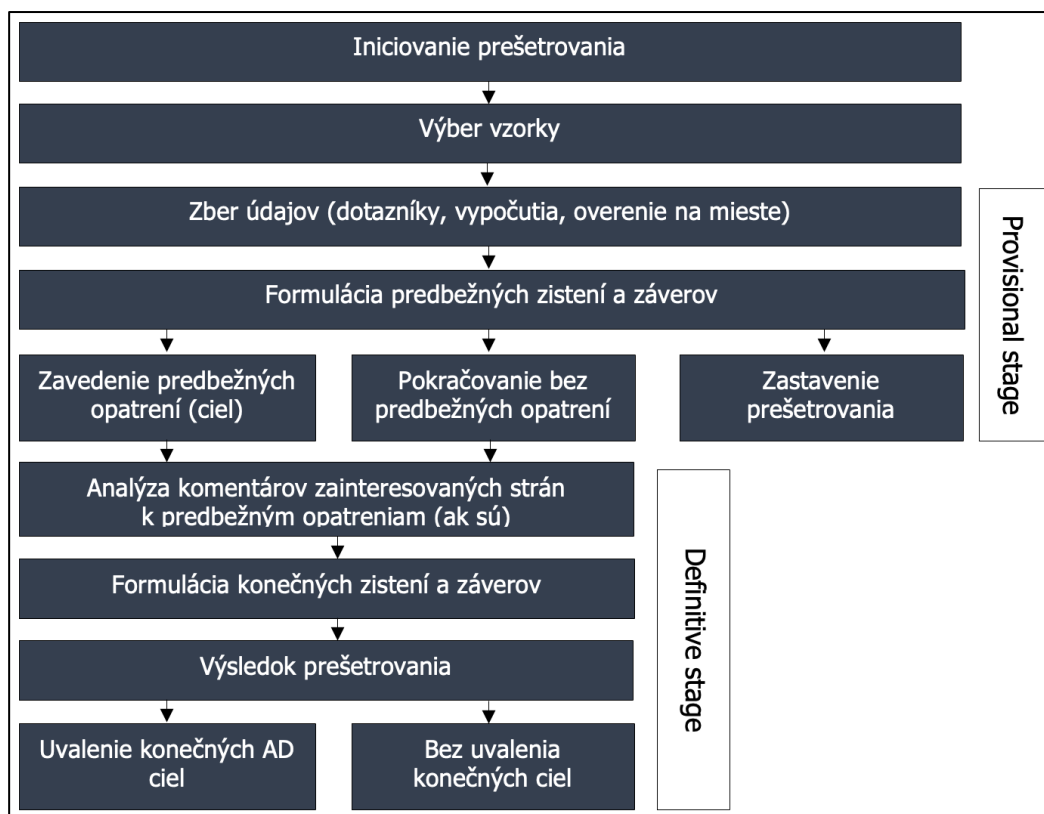
Od roku 2018 Európska únia používa novú metodiku na posudzovanie trhových deformácií v tretích krajinách. Teoreticky je táto metodika všeobecne aplikovateľná a nevzťahuje sa na žiadnu konkrétnu krajinu, prakticky sa však uplatňuje iba proti Číne. Aby Európska komisia uľahčila dotknutým európskym odvetviám požiadať o antidumpingové prešetrovanie podľa tejto metodiky, zverejnila pracovný dokument poskytujúci prehľad o vládných zásahoch do hospodárstva v Číne a neskôr i v Rusku. Cieľom metodiky je identifikovať a naprávať deformácie trhu spôsobené štátnymi zásahmi v iných krajinách, pričom výpočet dumpingu

vychádza z pravidiel antidumpingovej dohody. Ak sa zistí závažná deformácia trhu v krajine vývozcu, Európska komisia má právo upraviť ceny, keďže tieto ceny nie sú relevantné pre porovnanie s vývoznou cenou. V takýchto prípadoch sa normálna hodnota výrobku určuje na základe výrobných a predajných nákladov, ktoré odzrkadľujú nedeformované ceny alebo referenčné hodnoty, pričom možno využiť náklady na výrobu a predaj v inej krajine s podobnou úrovňou ekonomického rozvoja, alebo relevantné neskreslené náklady, ceny či referenčné hodnoty na medzinárodnej úrovni (European Commission, 2017; Council of the European Union, 2017). V praxi tak Európska komisia použije „recept“ na výrobu prešetrovaného produktu, tzn. zoznam vstupov a ich spotrebované množstvo, priamo od prešetrovaného výrobcu v tretej krajine, ale náklady a ceny jednotlivých vstupov, ako aj predajné náklady a mieru zisku nahradí nedeformovanými cenami či referenčnými hodnotami.

4.1.1 Postup pri antidumpingovom prešetrovaní

Európska únia rozhoduje o opatreniach prostredníctvom prešetrovaní, ktorými sa zisťuje, či tovar dovážaný do EÚ z tretej krajiny je predmetom dumpingu. Základným krokom pre začatie prešetrovania je, aby priemyselný subjekt alebo odvetvie z Európskej únie podalo platnú sťažnosť s dostatočnými dôkazmi o škode spôsobenej obchodnou činnosťou zahraničnej spoločnosti. Vo väčšine prípadov túto sťažnosť podávajú asociácie alebo združenia výrobcov v rámci EÚ (napr. EUROFER pre železo a oceľ), ktoré majú väčšiu silu. Následne sa začne samotné prešetrovanie, pričom sa zisťuje, či dochádza k dumpingu pri dovoze z jednej alebo viacerých krajín, a zároveň či sú splnené ďalšie podmienky, a to: odvetvie EÚ utrpelo značnú ujmu spôsobenú týmto dumpingovým správaním, existuje príčinná súvislosť medzi dumpingom a ujmou, zavedenie antidumpingového opatrenia nie je v rozpore so záujmom EÚ (European Commission, 2023). Proces antidumpingového konania prehľadne zobrazuje obrázok 4.1.

Obrázok 4.1 Proces antidumpingového prešetrovania EÚ (zjednodušená schéma)



Obrázok 4.1 ukazuje, že antidumpingové prešetrovania v EÚ prebiehajú v konkrétnych fázach. Po iniciovaní prešetrovania a výbere vzorky nasleduje tzv. „Provisional stage“, teda fáza, ktorá smeruje k predbežným opatreniam. Skladá sa zo zberu údajov a následnej formulácie predbežných zistení a záverov. Tu však môžu nastať 3 situácie: buď sa zavedú dočasné (nazývané aj ako predbežné) clá počas maximálne 6 mesiacov, alebo prešetrovanie pokračuje bez uloženia cieľ či opatrení, alebo sa prešetrovanie zastaví. Ak prešetrovanie pokračuje, prechádza do tzv. „Definitive stage“, teda konečnej fázy, kde sa najprv analyzujú komentáre zainteresovaných strán k predbežným opatreniam, ak sú zavedené, a následne sa formulujú konečné zistenia a závery. Táto etapa môže byť ukončená buď uložením alebo neuložením konečných cieľ. V prípade, že Európska komisia uloží konečné clo, musí mať svoju dobu platnosti, a to spravidla päť rokov. Samotné opatrenie môže byť počas nej revidované, napr. môžu byť z neho vyňaté isté skupiny tovarov či niektoré subjekty.

Po zverejnení oznámenia EÚ o blížiacom sa uplynutí platnosti antidumpingových opatrení na konkrétny tovar môže subjekt požiadať o preskúmanie týchto opatrení pred ich uplynutím s cieľom znova zaviesť končiacie alebo nové opatrenia. Podľa Nariadenia (EÚ) 2016/1036 o ochrane pred dumpingovými dovozmi z krajín mimo EÚ, ak dumping a ujma pokračujú, alebo ak sa ujma zmiernuje iba vďaka platným opatreniam, alebo je pravdepodobné, že po ich uplynutí dôjde k ďalšiemu dumpingu a ujme, môže Európska komisia po preskúmaní predĺžiť platnosť zavedeného antidumpingového cla o maximálne ďalších päť rokov. Tento proces sa nazýva **preskúmanie pred uplynutím platnosti**. Výsledkom daného preskúmania môže byť len ukončenie platnosti pôvodne zavedených opatrení alebo predĺženie ich platnosti. Nemožno však meniť ich výšku.

Okrem preskúmaní pred uplynutím platnosti je dôležité spomenúť aj tzv. **anti-absorpčné preskúmania**. Absorpciou, resp. vstrebaním nazývame situáciu, keď:

- *pri priamom vývoze* vyvážajúci výrobca, t. j. výrobca v prešetrovanej krajine, ktorý exportuje tovar do EÚ, zníži vývoznú cenu tak, že sa neprejaví efekt antidumpingového cla v podobe zvýšenia ceny daného tovaru,
- *pri nepriamom vývoze cez prepojeného dovozcu v EÚ* tento dovozca absorbuje clo, teda nepremietne ho do svojich cien pri opätovnom predaji, preto zavedené clá nevedú k dostatočnému nárastu cien tovaru dovezeného a ďalej predávaného v EÚ.

Ak existuje podozrenie a dôkazy o absorpcii cla, zainteresované strany (vývozca, dovozca, výrobca v EÚ alebo konečný užívateľ) môžu požiadať o anti-absorpčné prešetrovanie na overenie účinnosti uloženého cla. Pre začatie takéhoto prešetrovania musia byť predložené dostatočné dôkazy o tom, že po pôvodnom období prešetrovania a pred alebo po zavedení konečných opatrení:

- buď klesli vývozné ceny,
- alebo sa ceny opätovného predaja či následné predajné ceny dovezených výrobkov v EÚ nezmenili, prípadne zmenili nedostatočne.

Na druhej strane, zahraničné subjekty majú priestor na preukázanie dôvodov, ktorými by ospravedlnili nedostatočný pohyb cien, a to napr. zníženie režijných nákladov či zisku dovozcov alebo kolísanie výmenného kurzu. Ak EK zistí, že ochranné opatrenia jednoznačne ovplyvnili ceny a zainteresované strany nepreukázali dôvody nedostatočného pohybu cien, znova sa vypočítajú dumpingové rozpätia, pričom sa zohľadnia prehodnotené vývozné ceny. Výsledkom môže byť zvýšenie ochranných cieľ až na dvojnásobok s cieľom odstrániť zistenú ujmu (European Commission, 2022; Van Bael a Bellis, 2019).

4.2 Ochranné obchodné opatrenia EÚ proti subvenciám

Druhou kategóriou ochranných obchodných nástrojov EÚ sú **opatrenia proti subvenciám, resp. protisubvenčné opatrenia** (PSO). Podľa WTO (2021) sú subvenciami finančné príspevky určitým domácim podnikom alebo priemyselným odvetviám, ktoré poskytuje vláda alebo iný verejný orgán tretej krajiny, čím sa im poskytuje výhoda. Ide napr. o priamy prevod finančných prostriedkov (granty, pôžičky alebo vklad vlastného kapitálu), potenciálny prevod finančných prostriedkov alebo záväzkov (záruky za úver), daňové úľavy či nákup tovaru, alebo aj poskytnutie tovaru či služieb (okrem všeobecnej infraštruktúry). Vlády tiež podporujú domácich exportérov prostredníctvom exportných dotácií, prémiei, exportných bonusov a financovania výroby surovín i výrobkov, ktoré nahrádzajú ich dovoz, čo môže rovnako ovplyvniť vývozné ceny. Hlavným cieľom subvencovania je šetrenie menových rezerv, zvyšovanie zamestnanosti a v prípade financovania domácej výroby s cieľom nahradiť dovoz posilňovanie politického vplyvu na krajiny, pre ktoré sú takto nahradzované tovary dôležité ako súčasť ich ekonomickej stability. Subvencovanie vývozu je dočasné, s cieľom získať nový trh alebo upevniť pozíciu domácich podnikov na existujúcom trhu. Po eliminácii konkurencie sa ceny zvyčajne vrátia na úroveň svetových cien alebo dosiahnu ešte vyššie hodnoty (Baláž et al., 2019).

Postup EÚ pri rozhodovaní o PSO je podobný ako v prípade ADO. Ekonomický subjekt, ktorý je potenciálne ohrozený dovozom činnosťou určitej spoločnosti z tretej krajiny, musí predložiť platnú sťažnosť európskym orgánom a poskytnúť dostatočné a relevantné dôkazy. Po vyhodnotení sťažnosti začne EK protisubvenčné prešetrovanie, počas ktorého skúma, či dochádza k subvencovaniu zo strany príslušnej krajiny, či priemyselné odvetvie EÚ utrpelo značnú ujmu a či táto ujma bola spôsobená v dôsledku subvencií. Aj v tomto prípade musí byť vykonaný test záujmu EÚ (Szatmári et al., 2020).

4.3 Ochranné obchodné opatrenia EÚ proti nadmerným dovozom

Poslednou skupinou ochranných obchodných nástrojov EÚ sú **opatrenia na ochranu trhu proti nadmerným dovozom** (OND). Tieto opatrenia sa využívajú, keď dôjde k prudkému a neočakávanému nárastu absolútneho alebo relatívneho objemu dovozu konkrétneho výrobku do členského štátu EÚ, čo spôsobuje alebo by mohlo spôsobiť ekonomickú ujmu, resp. škodu domácemu priemyslu. Počas prešetrovania zavedenia OND sa skúmajú trendy v dovoze, podmienky, za akých sa dovoz uskutočňuje a či tento dovoz spôsobuje škodu výrobcovi v EÚ alebo či existuje potenciál na vznik takejto škody (European Commission, 2013).

Konečné opatrenia predmetného typu sa dajú definovať ako kvantitatívne obmedzenie dovozu určitého výrobku. Môžu zahŕňať aj dovozné kvóty s limitom na povolený dovoz a colné kvóty, ktoré sa aplikujú na dovoz presahujúci stanovený limit (European Court of Auditors, 2020). Prešetrovanie nadmerného dovozu musí byť začaté bez ohľadu na pôvod výrobkov. Spravidla sa však OND neuplatňujú voči dovozu z rozvinutých a najmenej rozvinutých krajín (po splnení stanovených podmienok). Počas daného procesu sa EK môže **odchýliť od princípu nediskriminácie** a uplatniť ochranné opatrenia voči krajine v súlade s podmienkami WTO. Tieto opatrenia EÚ môžu platiť len počas nevyhnutného obdobia na nápravu následkov nadmerného dovozu a musia byť **postupne odstraňované**. EÚ, ako iniciátor opatrení, by mala poskytnúť kompenzácie krajinám zasiahnutým týmito opatreniami (Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky, 2022). Proces ochrany pred nadmerným dovozom sa mierne líši od postupu ADO a PSO. Je dôležité vedieť, že dovoz konkrétneho tovaru sa môže sledovať, ak hrozí, že rastúci trend dovozu by mohol spôsobiť ujmu výrobcovi v EÚ. V tomto

prípade nejde o obmedzovanie dovozu, ale o automatické udeľovanie dovozných licencií na obmedzený čas (European Commission, 2021).

4.4 Formy ochranných obchodných opatrení

Európske procesy týkajúce sa ochrany obchodu zahŕňajú zväčša rovnaké kroky a môžu viesť k zavedeniu príslušných ochranných opatrení. V rámci prípadov dumpingu a subvencií EÚ implementuje tieto konečné opatrenia (European Court of Auditors, 2020):

- **valorické clá (clo ad valorem)** – percento z ceny tovaru;
- **špecifické clá** – fixná hodnota cla za jednotku tovaru;
- **vyrovnávacie clá/minimálna dovozná cena** – clo sa rovná rozdielu medzi určenou minimálnou cenou a predajnou cenou exportéra;
- **cenové záväzky** – vývozca je zaviazaný predávať za minimálnu dovoznú cenu alebo cenovú úroveň nad ňou.

Pre prípady OND poznáme nasledovné ochranné opatrenia, po anglicky „Safeguard measures“ (European Court of Auditors, 2020):

- **kvantitatívne reštrikcie**, resp. obmedzenia dovozu výrobku zo všetkých krajín vo forme:
 - **dovozných kvót**, ktoré obmedzujú povolený dovoz,
 - **colných kvót** s clom na dovoz nad povolený limit.

4.5 Kritériá pre implementáciu ochranných opatrení

EK v súvislosti s implementáciou ochranných obchodných nástrojov vychádza z pravidiel WTO, pričom uplatňuje aj niektoré ďalšie pravidlá, ktoré sú v súlade s jej legislatívou. Implementácia ochranných obchodných opatrení EÚ je podmienená splnením základných požiadaviek v súlade so záujmom únie. Tieto aspekty sú kľúčové pre správne nastavenie a výšku ochranných opatrení a sú to (European Commission, 2010):

- **existencia** samotného dumpingu, subvencovania (alebo nadmerného dovozu);
- preukázaná **ujma** spôsobená domácemu výrobnému odvetviu;
- **existencia príčinnej súvislosti**, ktorá preukazuje, že ujmu spôsobil práve prešetrovaný nekalý dovoz a nie iné faktory;
- **test záujmu** únie, ktorým zistíme, či nie je rozpor medzi zamýšľanými opatreniami a záujmom týkajúcim sa domáceho hospodárstva.

Problematiku existencie dumpingu a subvencovania sme vysvetlili v predchádzajúcich podkapitolách. Druhým uvedeným kritériom je existencia ujmy, kedy v prešetrovaní musí Komisia dokázať, že dané odvetvie EÚ utrpelo značnú ujmu konaním tretieho subjektu. S touto problematikou súvisí výpočet rozpätia ujmy, a to porovnaním vývoznej ceny produktov výrobcu s ich cenou v domácom výrobnom odvetví, ktorá zahŕňa výrobné náklady a primeraný zisk (European Commission, 2018). Medzi značnú ujmu patrí napr. strata trhového podielu, zníženie cenových úrovní či nižšia výnosnosť.

Ďalším kritériom, ktoré musí byť splnené, je **príčinná súvislosť**. EÚ preukazuje, že **práve prešetrovaný dovoz spôsobil značnú ujmu** domácemu výrobnému odvetviu na jej území, teda sa zvýšilo importované množstvo a zároveň klesol predaj alebo produkcia domáceho

odvetvia. Musí sa jednoznačne dokázať, že tieto skutočnosti sú dôsledkom ujmy spôsobenej dumpingom alebo subvenciami a musia sa vylúčiť iné možné príčiny, ako sú pokles dopytu, zmeny v obchodnej štruktúre, technologický pokrok alebo rastúci objem nedumpingovaného, resp. nesubvencovaného importu (European Commission, 2010; European Court of Auditors, 2020).

Posledným kritériom je **test záujmu únie**, resp. test verejného záujmu. V tomto prípade orgány EÚ skúmajú, či uloženie ochranných obchodných opatrení nie je v rozpore so záujmom domáceho hospodárstva ako celku. Tento test zahŕňa **analýzu záujmov všetkých hospodárskych subjektov v EÚ**, a to ešte pred zavedením opatrení. Počas daného procesu EÚ prijíma rozhodnutie, že ochranné opatrenia uplatní iba vtedy, ak sa preukáže, že nie sú v rozpore s celkovým verejným záujmom. Tento test hodnotí, či opatrenia nepoškodia domáce hospodárstvo viac, než by pomohli domácemu výrobnému odvetviu poškodenému nekalými dovoznými praktikami. Preto sa berú do úvahy záujmy dotknutých priemyselných subjektov, užívateľov dovozu, dovozcov a spotrebiteľov. V rámci tohto testu majú určitý dosah aj lobisti, ktorí sa zákonne snažia ovplyvniť rozhodnutia o uvalení cla (European Commission, 2013a; European Commission, 2010; European Court of Auditors, 2020).

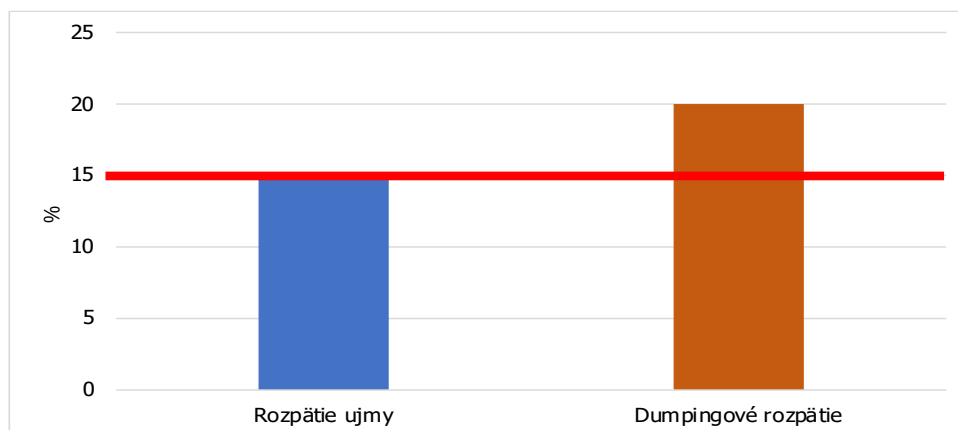
4.6 Pravidlo nižšieho cla

Pravidlo nižšieho cla je jedným z najdôležitejších aspektov implementácie ochranných nástrojov EÚ. Toto pravidlo sa v medzinárodnom obchode oficiálne využíva od Uruguajského kola GATT (1986 – 1995), hoci bolo prvýkrát navrhnuté už počas Kennedyho kola (1964 – 1967). Pokusy o jeho implementáciu sa vyskytli aj v Tokijskom kole (1973 – 1979), ale kvôli rozdielnym názorom krajín neboli úspešné. Aj keď je dané pravidlo uznané, jeho zavádzanie zostáva na **vol'nom uvážení členských štátov WTO**. Štáty nie sú povinné uplatňovať nižšie clo pri každom prešetrovaní, ale odporúča sa to, ak môže primerane odstrániť ujmu (Chun a Ahn, 2022).

EÚ využíva toto pravidlo hlavne na zmiernenie výšky uvaleného cla. Podľa pravidiel WTO možno zaviesť ochranné opatrenie (ADO/PSO) maximálne do výšky, ktorú treba na odstránenie dumpingu (subvencovania). Ak je rozpätie ujmy nižšie ako dumpingové rozpätie, vtedy sa môže člen WTO rozhodnúť, či zavedie clo v plnej výške, ktorú treba na odstránenie dumpingu, resp. subvencovania, alebo len vo výške potrebnej na odstránenie ujmy. Tento proces nazývame implementáciou pravidla nižšieho cla. EÚ je jedinou jurisdikciou, ktorá ho zavádza plošne (WTO, 2024; Nehra, 2020; Chun a Ahn, 2022).

EÚ však zaviedla **výnimky** z uplatňovania pravidla nižšieho cla. Pri rozhodovaní o nižšom cle musí EK zohľadniť **deformácie cien surovín** používaných pri výrobe. Ak sa preukáže, že podiel skreslených cien surovín presahuje 17 % nákladov na výrobu prešetrovaného výrobku, môže byť od pravidla nižšieho cla upustené. Napriek tomu musí byť braný do úvahy výsledok testu záujmu únie. Ak test preukáže, že **vyššie clo by negatívne** ovplyvnilo dodávateľské reťazce a používateľov, je potrebné sa **riadiť pravidlom nižšieho cla**, aj keď sú splnené podmienky pre výnimku. Mnohé prípady tak aj napriek zisteným deformáciám stále podliehajú pravidlu nižšieho cla kvôli ochrane záujmov EÚ (Nehra, 2020; Vermulst a Sud, 2022; Chun a Ahn, 2022). Tieto prípady popisujú grafy 4.1 a 4.2.

Graf 4.1 Grafické zobrazenie využitia pravidla nižšieho cla v prešetrovaniach EÚ bez zistených deformácií

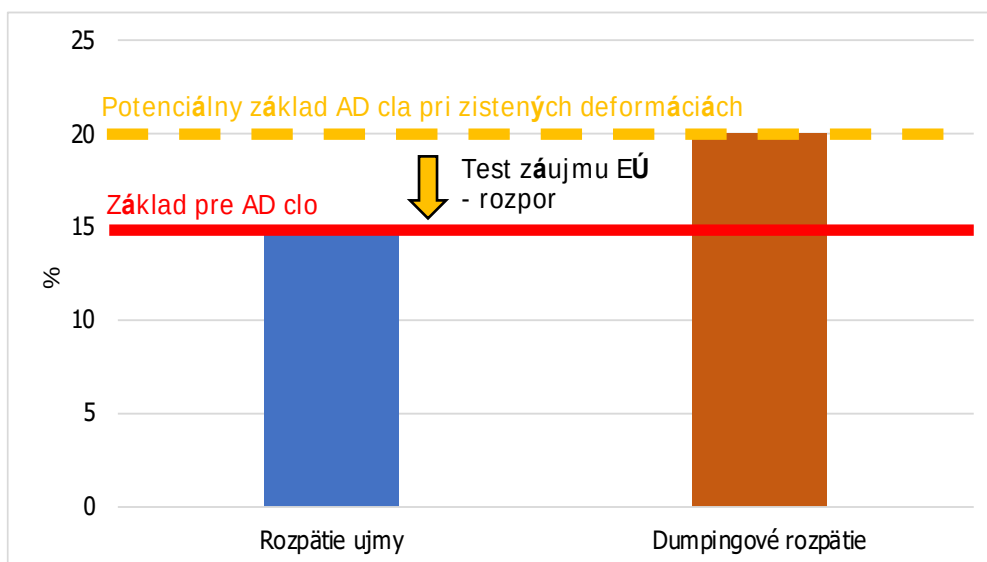


Zdroj: Vlastné spracovanie.

Na grafe 4.1 vidíme praktický príklad použitia metódy nižšieho cla. V tomto našom ilustračnom prípade EK počas prešetrovania zistila, že dumpingové rozpätie je 20 %, zatiaľ čo rozpätie ujmy sa stanovilo na 15 %. Ak EÚ nezistí žiadne deformácie cien surovín, z ktorých je vyrobený dovážaný tovar, a ak test záujmu únie neidentifikuje narušenie tohto záujmu, ako základ pre výpočet cla sa použije **nižšie rozpätie**, teda rozpätie ujmy. Metóda nižšieho cla je v tomto prípade aplikovaná bez ďalších podmienok.

Graf 4.2 zobrazuje inú praktickú situáciu, ktorá môže nastať pri určovaní sadzby cla. V tomto prípade budeme uvažovať o existencii rozporu medzi ochranárskym opatrením a ekonomickým záujmom EÚ, čo v konečnom dôsledku ovplyvní výber konkrétneho rozpätia.

Graf 4.2 Grafické zobrazenie využitia pravidla nižšieho cla v prešetrovaniach EÚ so zistenými deformáciami a s rozporom záujmu únie



Zdroj: Vlastné spracovanie.

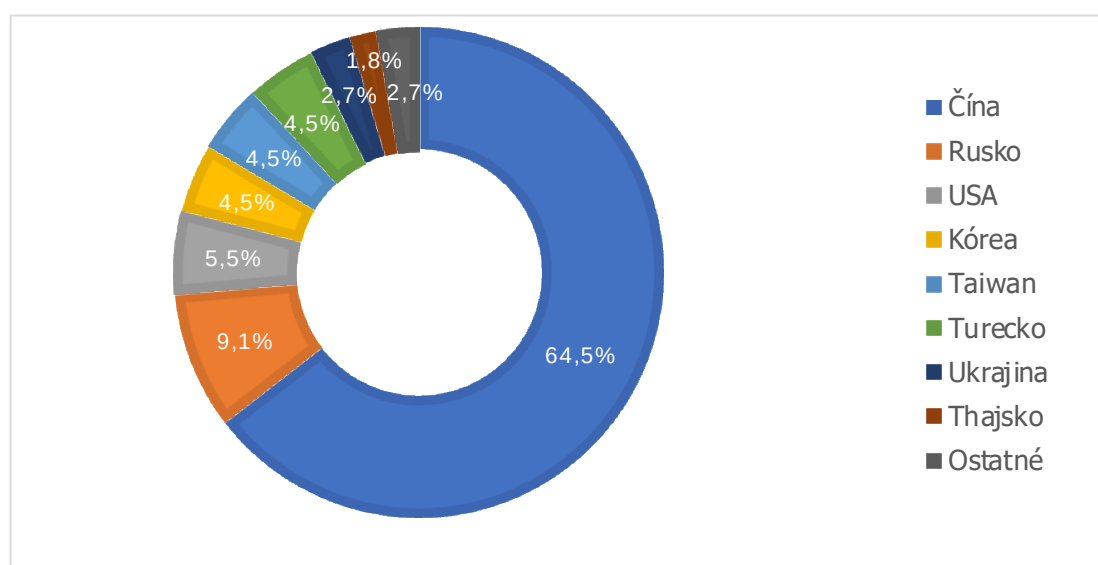
Na grafe 4.2 je ilustrovaný príklad použitia metódy nižšieho cla aj napriek preukázaným deformáciám cien surovín na zahraničných trhoch. V prešetrovaní EK zistila, že rozpätie ujmy je nižšie ako dumpingové rozpätie, podobne ako v prípade na grafe 4.1. EK by teda mohla

použiť metódu nižšieho cla. Ďalej, EK v tomto prípade tiež identifikovala vážne deformácie cien výrobných surovín, ktoré významne ovplyvňujú cenu dovážaného tovaru. Z tohto dôvodu by Komisia mala v ideálnom prípade upustiť od pravidla nižšieho cla a ako základ pre clo použiť vyššie dumpingové rozpätie (20 %). Napriek tomu musí brať do úvahy výsledok testu záujmu únie. V našom ilustračnom príklade test preukázal výsledok, ktorý evokuje skutočnosť, že vyššia colná sadzba by negatívne ovplyvnila dodávateľské reťazce a spotrebiteľov v EÚ. Z tohto dôvodu musí Komisia, aj napriek zisteným deformáciám a potenciálnym rizikám, použiť **metódu nižšieho cla**, teda základ vo výške nižšieho rozpätia ujmy (15 %). Týmto spôsobom môže test záujmu únie ovplyvniť konečné rozhodnutie o implementácii ochranného obchodného nástroja. Aby sme vedeli lepšie porozumieť fungovaniu ochranných obchodných opatrení EÚ, v nasledujúcej podkapitole si priblížime krajiny, voči ktorým vedie EK konania a taktiež komodity, ktoré sú v nich najviac zastúpené.

4.7 Teritoriálna a komoditná štruktúra ochranných obchodných opatrení EÚ

V EÚ sa v polovici roku 2024 uplatňovalo množstvo ochranných obchodných opatrení voči dovozu tovarov z tretích krajín. V prevažnej väčšine medzi nimi nájdeme opatrenia týkajúce sa ochrany proti dumpingu. Všetky prípady sú podrobne popísané **v elektronickej databáze ochranných obchodných opatrení EÚ**, ktorá je dostupná verejnosti a ktorá obsahuje vybrané dokumenty spojené s konkrétnymi prípadmi. Okrem prebiehajúcich prešetrovaní sa v nej nachádzajú aj ukončené prešetrovania bez ohľadu na to, či bolo alebo nebolo prijaté konečné rozhodnutie o uvalení ochranného cla z dôvodu nekalej obchodnej činnosti z tretích krajín (European Commission, 2024i). Teritoriálna štruktúra ochranných obchodných nástrojov EÚ je uvedená v grafe 4.3.

Graf 4.3 Teritoriálna štruktúra ochranných obchodných opatrení EÚ uplatňovaných k augustu roku 2024



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa European Commission (2024).

EÚ uplatňuje ochranné opatrenia **najmä na tovary a suroviny vyrobené v Číne**, ktoré predstavujú takmer 65 % všetkých opatrení. S priepasťným rozdielom nasleduje Rusko a USA.

Všetky tri typy ochranných opatrení EÚ (ADO, PSO a OND) sa v praxi využívajú na dovozy z uvedených krajín a zároveň sa implementujú na rôzne tovarové skupiny. V roku 2024 sa dajú identifikovať najviac zastúpené tovarové skupiny v rámci ochranných opatrení EÚ nasledovne (European Commission, 2024i):

- HS72 Železo a oceľ,
- HS73 Výrobky zo železa a ocele,
- HS38 Rôzne chemické výrobky,
- HS54 Chemické vlákna.

Ďalšími tovarmi, ktoré sú v rámci opatrení zastúpené v menšej miere, sú napr. HS01 Živé zvieratá, HS69 Keramické výrobky, HS70 Sklo a sklenený tovar, HS76 Hliník a predmety z neho, HS85 Elektrické stroje a zariadenia, ako aj HS87 Vozidlá iné, ako koľajové.

Ochrana obchodu, domáceho trhu a spotrebiteľov EÚ je v meniacom sa globalizovanom svete významným aspektom spoločnej obchodnej politiky EÚ voči tretím krajinám. Práve prostredníctvom nich EÚ eliminuje negatívne vplyvy potenciálne nebezpečnej obchodnej činnosti prichádzajúcej z externého trhového prostredia. EÚ síce dlhodobo preferuje politiku voľného obchodu, no tá prináša aj spomenuté riziká. Preto EÚ neustále hľadá kompromisy medzi liberálnou a protekcionistickou obchodnou politikou a využíva ich kombináciu (Juhás, 2023).

Zhrnutie

Európska únia a jej zahraničnoobchodné vzťahy sú dlhodobo prezentované a vnímané cez princípy voľného obchodu. Aj napriek liberalizačným tendenciám EÚ musí chrániť svoj trh pred potenciálnym nebezpečenstvom nekalých obchodných praktík zo zahraničia. Niektoré subjekty z tretích krajín sa totiž snažia nespravodlivo vytlačiť domácich európskych výrobcov či predajcov z trhu, a to prostredníctvom dumpingových cien, subvencovaného dovozu alebo nadmerného dovezeného množstva. V dôsledku týchto aktivít môže európsky trh utrpieť značnú ekonomickú ujmu, domáci výrobcovia by mohli prísť o svoje miesto na trhu, čím by subjekty z tretích krajín získali vedúcu pozíciu na európskom trhu a následne, na základe tohto postavenia, aj určovať ceny produktov.

Voči týmto praktikám sa EÚ chráni implementáciou ochranných obchodných opatrení, najčastejšie vo forme ciel alebo iných opatrení, ktoré musia byť striktne v súlade s politikou a princípmi WTO. O začatie prešetrovania konkrétnej situácie spravidla požiada potenciálnou ujmu postihnutý subjekt, najčastejšie prostredníctvom priemyselných združení, ktorý preukáže jasné dôkazy, že utrpel ujmu v dôsledku nekalej obchodnej praktiky. Európska komisia začne proces prešetrovania, počas ktorého môže zaviesť dočasné opatrenia, a následne ho ukončiť uvalením konečných ciel v prípade preukázania nekalej činnosti. Hlavnými podmienkami pre zavedenie konečných opatrení sú prítomnosť nekalej praktiky, značná ujma, príčinná súvislosť a vykonaný test záujmu únie (bez rozporu medzi ochrannými opatreniami a ekonomickými záujmami EÚ). Platnosť konečných opatrení je spravidla 5 rokov. Ak sa však zistí, že nekalé praktiky boli eliminované len pomocou ciel, pričom po skončení ich platnosti hrozí ďalšie nebezpečenstvo používania nekalých praktík, po podnete na prešetrenie pred uplynutím platnosti môže Komisia predĺžiť platnosť zavedeného cla. V súčasnosti EK zavádza aj tzv. antiabsorpčné opatrenia, ktoré zabraňujú obchádzaniu ciel.

Najrozšírenejšími ochrannými nástrojmi EÚ sú v súčasnej dobe antidumpingové opatrenia. Z hľadiska pôvodu sú nimi najviac postihnuté čínske tovary, z komoditného hľadiska ide najmä o tovary zo železa a ocele, chemické výrobky či výrobky z hliníka. Takýmto spôsobom sa EÚ snaží chrániť svojich výrobcov pred nekalými obchodnými praktikami zo zahraničia, ktoré by v opačnom prípade mohli vytlačiť európske subjekty z ich domáceho trhu.

Glosár

Dumping – postup, v rámci ktorého sa ekonomický subjekt snaží predat' tovar na zahraničnom trhu pomocou krátkodobého zníženia cien, pričom úroveň týchto cien sa pohybuje pod hladinou cien bežne účtovaných na domácom trhu, resp. je nižšia než súčet výrobných nákladov, nevýrobných nákladov a primeraného zisku. Takýmto spôsobom chce výrobná či obchodná spoločnosť vytlačiť domácich výrobcov či malé firmy z trhu.

Subvencia – podpora z verejných finančných zdrojov, ktorú poskytuje vláda alebo iný verejný orgán tretej krajiny domácemu priemyslu alebo určitej skupine odvetví, čo následne ovplyvňuje vývozné ceny produktov do EÚ (European Court of Auditors, 2020).

Normálna hodnota – za normálnu hodnotu zvyčajne považujeme trhovú cenu výrobku v krajine vývozu. Ak sa však na domácom trhu výrobok nepredáva, má nízky objem predaja alebo sa predáva so stratou, normálna hodnota výrobku sa počíta na základe výrobných nákladov v krajine vývozu, ku ktorým sa pripočítava primeraná výška nákladov na predaj, všeobecných či administratívnych nákladov a zisku. Pre ekonomiky, ktoré podliehajú významným deformáciám, platia osobitné pravidlá.

Dumpingové rozpätie – rozdiel medzi normálnou hodnotou výrobku a vývoznou cenou, ktorú za daný výrobok účtuje vývozca na trhu EÚ.

Rozpätie ujmy – predstavuje úroveň cla potrebnú na odstránenie ujmy spôsobenej dumpingom alebo subvenciami.

Značná ujma – podstatná ujma, ktorou trpí odvetvie EÚ, napr. zníženie cenových úrovní či menšia výnosnosť, strata trhového podielu a pod.

Úlohy

Skupinové úlohy a zadania

1. Pokúste sa vymenovať a charakterizovať všetky ochranné obchodné opatrenia EÚ, ktoré by bolo možné implementovať v rámci jej obchodných vzťahov s tretími krajinami.
2. Aké podmienky musia byť splnené, aby mohla Európska komisia uvaliť ochranné opatrenie voči dovozu prešetrovaného tovaru z tretej krajiny?
3. Predstavte si situáciu, že ste výrobca ocele v EÚ a vaša spoločnosť čelí dumpingovému správaniu čínskej spoločnosti na trhu EÚ. Aký postup by ste zvolili na svoju ochranu? Ako by vo vašom prípade reagovala Európska komisia? Diskutujte o jednotlivých krokoch prešetrovania.
4. Podobne, ako v predchádzajúcej úlohe, diskutujte o jednotlivých krokoch prešetrovania subvenčného správania zahraničnej spoločnosti. Aké sú odlišnosti v tomto konaní v porovnaní s antidumpingovým prešetrovaním?
5. V elektronickej databáze ochranných opatrení EÚ (Trade Defence Investigations) vyhl'adajte informácie o prešetrovaní, ktoré sa ukončilo zavedením konečných opatrení. Pracujte v skupinách a pokúste sa vybrať si odlišné prípady. V rámci nich vyhl'adajte nasledovné informácie:
 - kto návrh na prešetrovanie Európskej komisii podal,
 - kedy sa prešetrovanie začalo,

- krajinu/krajiny, z ktorej/ktorých pochádza/jú subjekt/y, voči ktorému/ktorým sa vedie prešetrovanie,
 - tovarové skupiny, na ktoré sa prešetrovanie zameriava,
 - aké opatrenia sa dočasne prijali (ak sa prijali),
 - aké argumenty podozrivá strana využila na obranu svojich nízkych cien,
 - aké rozpätia prešetrovací orgán stanovil,
 - aké konečné opatrenia Európska komisia zaviedla voči nekalému dovozu.
6. V súvislosti s novou metodikou na posudzovanie trhových deformácií v tretích krajinách (kap. 4.1) vyhl'adajte najnovší dokument EÚ týkajúci sa Číny. Názov dokumentu je *Commission Staff Working Document on Significant Distortions in The Economy of the People's Republic of China for the Purposes of Trade Defence Investigations*. Aké deformácie trhu v Číne EK identifikovala? Ktorá z deformácií je podľa vás najzávažnejšia? Existuje podľa vášho názoru krajina, ktorá by v súčasnej geopolitickej situácii mohla podliehať podobnej metodike?
7. Prečítajte si nasledujúcu prípadovú štúdiu a vypracujte úlohy A až D za ňou. Diskutujte o možných riešeníach vyplývajúcich z jednotlivých úloh.

Prípadová štúdia: Dovoz upravovaných hliníkových fólií s pôvodom v Čínskej ľudovej republike do krajín EÚ

V súlade s článkom 5 základného nariadenia, t. j. nariadenia Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2016/1036 z 8. júna 2016 bol Európskej komisii (ďalej len „Komisia“) doručený podnet, podľa ktorého dovoz upravovaných hliníkových fólií s pôvodom v Čínskej ľudovej republike spôsobil ujamu príslušnému výrobnému odvetviu v EÚ.

Podnet podalo 8. septembra 2020 šesť výrobcov z EÚ (ďalej len „navrhovatelia“), ktorí predstavovali viac ako 50 % celkovej výroby upravovanej hliníkovej fólie v EÚ. Predmetom tohto skúmania boli spomínané upravované hliníkové fólie s hrúbkou menšou ako 0,021 mm, bez podložky, valcované, ale ďalej neupravené, vo zvitkoch s hmotnosťou presahujúcou 10 kg (ďalej len „výrobok, ktorý je predmetom vyšetrovania“).

Údajne „nelegálne“ dovezený výrobok, ktorý bol predmetom prešetrovania s pôvodom v Čínskej ľudovej republike (ďalej len „ČĽR“ alebo „dotknutá krajina“), bol zatriedený do číselného znaku KN ex 7607 11 19 (kódy TARIC 7607 11 19 60 a 7607 11 19 91). Navrhovatelia tvrdili, že vzhľadom na existenciu výrazných deformácií v zmysle článku 2 ods. 6a písm. b) základného nariadenia **nie je vhodné použiť ceny a náklady na domácom trhu v ČĽR**. S cieľom podložiť tvrdenia o výrazných deformáciách navrhovatelia vychádzali z informácií v pracovnom dokumente útvarov Komisie o výrazných deformáciách v hospodárstve ČĽR na účely prešetrovaní na ochranu obchodu z 20. decembra 2017, v ktorom je opísaná konkrétna situácia na trhu v ČĽR, najmä v časti týkajúcej sa hliníka, a tiež sa opierali o správu OECD s názvom *Meranie deformácií na medzinárodných trhoch – hodnotový reťazec v odvetví hliníka*.

Vzhľadom na dostupné informácie sa Komisia domnievala, že existovali dostatočné dôkazy podľa článku 5 ods. 9 základného nariadenia, ktoré nasvedčovali, že v dôsledku výrazných deformácií ovplyvňujúcich ceny a náklady **bolo použitie cien a nákladov na domácom európskom trhu v dotknutej krajine nevhodné**, čo odôvodňovalo začatie prešetrovania na základe článku 2 ods. 6a základného nariadenia.

Navrhovatelia poskytli dôkazy o tom, že **dovoz prešetrovaného výrobku z dotknutej krajiny sa v absolútnom vyjadrení celkovo zvýšil**. Z dôkazov poskytnutých navrhovateľmi vyplýva, že objem a ceny dovážaného výrobku mali okrem iných dôsledkov negatívny vplyv na úroveň cien účtovaných výrobným odvetvím v rámci EÚ, čo malo za následok výrazné nepriaznivé účinky na celkovú výkonnosť, finančnú situáciu a zamestnanosť v danom výrobnom odvetví. Navrhovatelia navyše poskytli dôkazy o tom, že v ČĽR existuje dostatočná, voľne použiteľná kapacita, čo naznačuje, že pravdepodobne dôjde k značnému nárastu dovozu.

Navrhovatelia tiež tvrdili, že tok „nekalého“ dovozu bude pravdepodobne ďalej výrazne narastať v dôsledku nedávneho uloženia ciel a opatrení na prešetrovaný výrobok na trhoch tretích krajín, akými sú USA, Turecko, India, Mexiko a Indonézia. To naznačovalo pravdepodobnosť presmerovania jeho vývozu z ČĽR do EÚ, ktoré povedie k výraznému nárastu tohto druhu dovozu na území únie. Rovnako tvrdili, že uvedené zmeny okolností sú jasne predvídateľné a bezprostredne očakávané.

Podľa navrhovateľov bol nárast nekalého dovozu hlavnou príčinou ujmy a podľa nich zjavne neexistovali žiadne ďalšie faktory, ktoré by mohli oslabiť túto príčinnú súvislosť. Komisia usúdila, že existovali dostatočné dôkazy o tom, že **objem a ceny** dovážaného prešetrovaného výrobku **mali** okrem iných dôsledkov **negatívny vplyv na predávané množstvá a úroveň účtovaných cien, čo výrazne negatívne vplývalo na celkovú výkonnosť výrobného odvetvia Únie**.

Zdroj: Spracované podľa European Commission (2024).

Úlohy k prípadovej štúdii:

- A. Aký typ opatrenia na ochranu obchodu sa podľa textu, ktorý ste si prečítali, v tomto prípade vyšetruje? Svoju odpoveď zdôvodnite a správnosť svojho tvrdenia podložte konkrétnymi tvrdeniami z textu. Akým výrazom môžeme nahradiť spojenie „nelegálne dovezený výrobok“ v texte?
- B. Aké sú ďalšie kroky v prešetrovacom konaní EÚ v tomto prípade?
- C. Suma, o ktorú je vývozná cena z krajiny pôvodu nižšia ako bežná/férová trhovú cenu tovaru v danej krajine, sa nazýva tzv. _____.
- D. Existuje možnosť obnoviť alebo znovu otvoriť prešetrovanie týkajúce sa ochrany obchodu v prípade, že by opatrenie proti čínskemu dovozu skončilo? Ak áno, stručne tento proces opíšte.

Odporúčaná literatúra

European Commission. (2023). *41th Annual Report from the Commission to the European Parliament and the Council on the EU's Anti-Dumping, Anti-Subsidy and Safeguard activities and the Use of Trade Defence Instruments by Third Countries targeting the EU in 2022*. Retrieved 15.7.2024 from <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52023DC0506&qid=1646153839159>

Szatmári, Zs. et al. (2020) *Global Trade and Customs: A Practical Comparison of Major Jurisdictions*. IBFD. 714 s. ISBN 978-9087226268.

Zoznam použitej literatúry

Kapitola 1

- Brinkhof, T. (2022). *How the Dutch East India Company inadvertently created the world's first stock market*. Dostupné 20. 8. 2024 na: <https://bigthink.com/sponsored/worlds-first-stock-market/>
- Britannica. (2024). *Triangular trade*. Encyclopedia Britannica. Dostupné 19. 8. 2024 na: <https://www.britannica.com/topic/triangular-trade>.
- Cameron, R. (1996). *Stručné ekonomické dějiny světa*. Praha: Victoria Publishing.
- Drieniková, K., Zubaľová, Ľ. (2013). *Zahraničnoobchodná politika EÚ v meniacich sa podmienkach globálneho hospodárskeho prostredia*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM.
- Eltis, D., Richardson, D. (2015). *Atlas of the Transatlantic Slave Trade*. Yale University Press.
- Flandreau, M. (2008). The history of spaghetti. Dostupné 21. 8. 2024 na: <http://www.voxeu.org/article/failure-history-s-most-celebrated-bilateral-trade-agreement>
- Fojtíková, L. (2009). *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008)*. Praha: C. H. Beck.
- Freeland, C. (2012). *The Self-Destruction of the 1 Percent*. The Newyork Times. Dostupné 19. 8. 2024 na: <https://www.nytimes.com/2012/10/14/opinion/sunday/the-self-destruction-of-the-1-percent.html>
- Freis, D. (2012). *The "Dutch Century"*. Dostupné 20. 8. 2024 na: <https://www.iegego.eu/en/threads/models-and-stereotypes/the-dutch-century/dagmar-freist-the-dutch-century>
- History.state.gov. (n. d.). *New Deal Trade Policy: The Export-Import Bank & the Reciprocal Trade Agreements Act, 1934*. Dostupné 21. 8. 2024 na: <https://history.state.gov/milestones/1921-1936/export-import-bank>
- Hruška, J. (2019). *Moluky, ostrovy provoněné muškátovým oříškem a hřebíčkem, jsou klenotem potápěčů*. Dostupné 20. 8. 2024 na: https://www.lidovky.cz/cestovani/moluky-ostrovy-provone-muskatovym-oriskem-a-hrebickem-jsou-klenotem-potapecu.A190729_104117_aktuality_ape
- Irwin, D. A. (1998). *From Smoot-Hawley to Reciprocal Trade Agreements: Changing the Course of U.S. Trade Policy in the 1930s*. In Bordo, M. D., Goldin, C., White, E. N. (eds.) *The Defining Moment: The Great Depression and the American Economy in the Twentieth Century*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Kosír, I., Rosenberg, M. (2007). *Zahraničnoobchodná politika Európskej únie*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM.
- Lampe, M. (2010). Explaining Nineteenth-Century Bilateralism: Economic and Political Determinants of the Cobden-Chevalier Network. *The Economic History Review*, 64(2), 644-668. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0289.2010.00558.x>
- Puga, D., Trefler, D. (2012). International Trade and Institutional Change: Medieval Venice's Response to Globalization. *NBER Working Paper* 18288. DOI 10.3386/w18288
- UCLA. (n. d.). *East India Company*. Dostupné 20. 8. 2024 na: <https://southasia.ucla.edu/history-politics/british-india/east-india-company/>
- Záborský, J. (2012). *Benátky dobyli svet obchodovaním*. Trend, 20. 12. 2012, s. 40–41.

Kapitola 2

Delegation of the European Union to Switzerland and Liechtenstein. (2024). *The European Union and Switzerland*. Dostupné 18.6.2024 na: https://www.eeas.europa.eu/switzerland/european-union-and-switzerland_en?s=180

EFTA. (2024a). Dostupné 14. 6. 2024, na <https://www.efta.int/>

EFTA. (2024b). *Q&A about the EEA Agreement*. Dostupné 14.6.2024 na: <https://www.efta.int/eea-relations-eu/qa-about-eea-agreement#c19>

European Commission. (2024a). *European Union, Trade in goods with Norway*. Dostupné 8.7. 2024 na: https://webgate.ec.europa.eu/isdb_results/factsheets/country/details_norway_en.pdf

European Commission. (2024b). *European Union, Trade in goods with Iceland*. Dostupné 8.7. 2024 na: https://webgate.ec.europa.eu/isdb_results/factsheets/country/details_iceland_en.pdf

European Commission. (2024c). *European Union, Trade in goods with Liechtenstein*. Dostupné 8.7.2024 na: https://webgate.ec.europa.eu/isdb_results/factsheets/country/details_liechtenstein_en.pdf

European Commission. (2024d). *Access2Markets - Dohoda o Európskom hospodárskom priestore*. Dostupné 18.6.2024 na: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/sk/content/dohoda-o-europskom-hospodarskom-priestore-ehp#:~:text=Na%20to%2C%20aby%20v%C3%BDrobok%20z%C3%ADskal%20preferen%C4%8Dn%C3%A9%20zaobch%C3%A1dzanie%20pod%C4%BEda,aby%20z%C3%ADskal%20%C5%A1tat%C3%BAt%20v%C3%BDrobku%20preferen%C4%8Dn%C3%A9ho%20p%C3%B4vodu%20v%20EHP.> 19.6.2024

European Commission. (2024e). *Access2Markets – Switzerland*. Dostupné 18.6.2024 na: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/switzerland>

European Commission. (2024f). *The European Union and Switzerland launch negotiations to deepen bilateral relations*. Dostupné 18.6.2024 na: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_24_1508

European Commission. (2024g). *European Union, Trade in goods with Switzerland*. Dostupné 8.7.2024 na: https://webgate.ec.europa.eu/isdb_results/factsheets/country/details_switzerland_en.pdf

European Commission. (2024h). *Access2Markets – Položka harmonizovaného systému*. Dostupné 19.7.2024 na: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/sk/stories/harmonizovany-system-0>

European Parliament. (2023). *EU energy partnerships: Norway*. Dostupné 13.7.2024, na: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2023/753941/EPRS_BRI\(2023\)75394_1_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2023/753941/EPRS_BRI(2023)75394_1_EN.pdf)

European Parliament. (2024). *Európsky hospodársky priestor (EHP), Švajčiarsko a sever*. Dostupné 18.6.2024 na: https://www.europarl.europa.eu/erpl-app-public/factsheets/pdf/sk/FTU_5.5.3.pdf

Eurostat. (2024a). *EU trade since 1999 by SITC*. Dostupné 17.7.2024 na: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser>

Eurostat. (2024b). *Continued drop in EU imports of energy products*. Dostupné 17.7.2024 na: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20240322-2>

Liechtensteinische Landesverwaltung. (2024). *Industry*. Dostupné 17.7.2024 na: <https://archiv.llv.li/files/as/fliz-industry.pdf>

MZVaEZ. (2023). *Ekonomická informácia o teritóriu. Islandská republika*. Dostupné 17.7. 2024 na <https://mzv.sk/documents/10182/11451600/Island-EIT-ekonomicke-informacie-o-teritoriu.pdf/9fc0fa77-336a-5a51-51bd-bd31ab25d9c1>

Publications Office of the European Union. (1994). *Dohoda o Európskom hospodárskom priestore*. Dostupné 14.6.2024 na: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/?uri=CELEX:21994A0103\(01\)&qid=1718348476581](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/?uri=CELEX:21994A0103(01)&qid=1718348476581)

Publications Office of the European Union. (2018). *Pan-Euro-Mediterranean preferential rules of origin*. Dostupné 18.6.2024 na: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/LSU/?uri=uriserv:OJ.L_.2013.054.01.0003.01.ENG

Publications Office of the European Union. (2024a). *Dohoda medzi Európskym hospodárskym spoločenstvom a Švajčiarskou konfederáciou. Konsolidované znenie*. Dostupné 19.6.2024 na: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/?uri=CELEX%3A01972A0722%2803%29-20240201>

Publications Office of the European Union. (2024b). *Dohoda medzi Európskym spoločenstvom a Švajčiarskou konfederáciou o obchode s poľnohospodárskymi výrobkami. Konsolidované znenie*. Dostupné 19.6.2024 na: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/?uri=CELEX%3A02002A0430%2804%29-20230101>

Thorhallsson, B. (2019, October 30). Iceland and European Integration. *Oxford Research Encyclopedia of Politics*. Dostupné 20.7.2024 na: <https://oxfordre.com/politics/view/10.1093/acrefore/9780190228637.001.0001/acrefore-9780190228637-e-1035>.

UNCTAD (2024). *Revealed Comparative Advantage*. Dostupné 4.7.2024 na: <https://unctadstat.unctad.org/EN/RcaRadar.html>

World Bank. (2024). *GDP per capita (current US\$)*. Dostupné 17.7.2024 na: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?>

Kapitola 3

Arwa, I. (2022). *What was Turkey's failed coup about – and what's happened since?* Dostupné 8.7.2024 na: <https://www.aljazeera.com/news/2022/7/15/turkeys-failed-coup-attempt-explainer>

Basquill, J. (2024). *EU still buying Russian oil products as Turkey became reexport hub*. Dostupné 10.7.2024 na: <https://www.gtreview.com/news/europe/eu-still-buying-russian-oil-products-as-turkey-becomes-re-export-hub/>

Daily News. (2024). *EU welcomes cooperation with Turkiye over Russia sankcions*. Dostupné 10.7.2024 na: <https://www.hurriyetdailynews.com/eu-welcomes-cooperation-with-turkiye-over-russia-sanctions-197418>

EUR-Lex. (2024). *Prístupové kritéria (Kodanské kritéria)*. Dostupné 7.7.2024 na: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/?uri=LEGISSUM:accession_criteria_copenhagen

European Commission. (2023). *Joint Communication to the European Council*. Dostupné 11.7.2024 na: <https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/system/files/2023-11/Joint%20Communication%20to%20the%20European%20Council%20-%20State%20of%20play%20of%20EU-Turkiye%20political%2C%20economic%20and%20trade%20relations.pdf>

European Commission. (2024a). *EU-Türkiye Customs Union*. Dostupné 7.7. 2024, na: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/eu-turkiye-customs-union>

European Commission. (2024b). *Instrument for Pre-accession Assistance*. Dostupné 9.7.2024 na: https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/enlargement-policy/overview-instrument-pre-accession-assistance_en#:~:text=The%20general%20objective%20of%20the,Union%20rules%2C%20standards%2C%20policies%20and

European Commission. (2024c). *Turkey 2023 Report*. Dostupné 9.7.2024 na: https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/document/download/eb90aefd-897b-43e9-8373-bf59c239217f_en?filename=SWD_2023_696%20T%C3%BCrkiye%20report.pdf

European Commission. (2024d). *Türkiye*. Dostupné 10.7.2024 na: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/turkiye_en#:~:text=T%C3%BCrkiye%20became%20the%20EU's%205,amounted%20to%20%E2%82%AC95.5%20billion.

Foy, H. (2024). *Was the EU's controversial Turkey migration deal a good investment*. Dostupné 9.7.2024 na: <https://www.ft.com/content/c6d35960-295a-42e0-8975-9f2c41e753de>

GOV.UK. (2023). *Country policy and information note: Kurds, Turkey, October 2023*. Dostupné 9.7.2024 na: [https://www.gov.uk/government/publications/turkey-country-policy-and-information-notes/country-policy-and-information-note-kurds-turkey-october-2023-accessible#:~:text=2%20The%20Kurds%20are%20an,20%25%20of%20the%20population\).](https://www.gov.uk/government/publications/turkey-country-policy-and-information-notes/country-policy-and-information-note-kurds-turkey-october-2023-accessible#:~:text=2%20The%20Kurds%20are%20an,20%25%20of%20the%20population).)

ITC. (2024). *Bilateral Trade between European Union (EU 27) and Türkiye*. Dostupné 10.7.2024 na: https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c42%7c792%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1

Khitakhunov, A. (2023). *Did Sanctions Change Trade between Türkiye and Russia?* Dostupné 11.7.2024 na: <https://www.eurasian-research.org/publication/did-sanctions-change-trade-between-turkiye-and-russia/>

Liboreiro, J. (2023). A brief history of Turkey's long, tortuous road to join the European Union. *Euronews*, 16.5.2023. Dostupné 7.7.2024 na: <https://www.euronews.com/my-europe/2023/05/16/a-brief-history-of-turkeys-long-tortuous-road-to-join-the-european-union>

MFA. (2024). *Turkish Citizen Living Abroad*. Dostupné 7.7.2024 na: <https://www.mfa.gov.tr/the-expatriate-turkish-citizens.en.mfa>

Michalski, A. (2024). *Turkey and the European Union: in a maze of disputes*. Dostupné 7.7.2024 na: <https://www.osw.waw.pl/en/publikacje/osw-commentary/2024-04-03/turkey-and-european-union-a-maze-disputes>

Ministry of Foreign Affairs, Republic of Türkiye. (2023). *History of Turkey – EU Relations / Republic of Türkiye*. Dostupné 7.7.2024 na: https://www.ab.gov.tr/brief-history_111_en.html

MZV. (2023). *Ekonomická informácia o teritóriu. Turecká republika*. Dostupné 10.7.2024 na: <https://covid19.mzv.sk/documents/10182/11466581/Turecko-EIT-ekonomicke-informacie-o-teritoriu.pdf/17311dfd-03a0-41ad-2f0e-a343187142be>

Sabadoš, T. (2023). *Cesta Turecka do Európskej únie*. Dostupné 9.7.2024 na: <https://www.najpravo.sk/clanky/cesta-turecka-do-europskej-unie.html>

Sanvergi, A. (2010). *The Underlying Reasons for Turkey's Application for the Membership of the E.C.* Dostupné 7.7.2024 na: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/55595>

Senyuva, O. (2020). *Turkey's Two-Level Game in the Refugee Dispute with the EU*. Dostupné 9.7.2024 na: <https://www.jstor.org/stable/pdf/resrep24542.pdf>

Statista (2023). *Europe's Turkish Communities*. Dostupné 7.7.2024 na: <https://www.statista.com/chart/29975/number-of-turkish-people-in-european-countries/>

Statista. (2024a). *Share of imports from the European Union (EU-27) to Turkey as a proportion of total imports from 2013 to 2023*. Dostupné 10.7.2024 na: <https://www.statista.com/statistics/1045845/share-of-eu-imports-to-turkey-in-total-trade/>

Statista. (2024b). *Share of exports from Turkey to the European Union (EU-27) as a proportion of total exports from 2013 to 2023*. Dostupné 10.7. 2024 na: <https://www.statista.com/statistics/1045891/share-of-exports-to-the-eu-in-total-export-trade-of-turkey/>

Stegmanová, M., G. (2024). *Postavenie Turecka v medzinárodnom obchode*. Bakalárska práca. Ekonomická univerzita v Bratislave.

Suvarierol, S. (2003). *The Cyprus Onstacle on Turkey's Road to Membership in the European Union*. Dostupné 7.7.2024 na: <https://core.ac.uk/download/pdf/18507404.pdf>

Terry, K. (2021). *The EU-Turkey Deal, Five Years On: A Frayed and Controversial but Enduring Blueprint*. Dostupné 7.7.2024 na: <https://www.migrationpolicy.org/article/eu-turkey-deal-five-years-on>

Usta, A., E. (2022). *Modernizing the EU – Turkey Customs Union*. Dostupné 7.7.2024 na: <https://www.ikv.org.tr/images/files/Modernizing the EU Turkey Customs Union.pdf>

Kapitola 4

Baláž, P. et al. (2019). *Medzinárodné podnikanie*. Sprint 2. 304 s. ISBN 978-80-89710-51-5.

Council of the European Union. (2017). *Anti-dumping methodology: Council agrees negotiating position* Dostupné 11.5.2024 na: <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2017/05/03/anti-dumping/>

European Commission. (2006). *Ako podať antidumpingový podnet*. Dostupné 3.5.2024 na: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_120021.pdf

European Commission (2010). *Nástroje na ochranu obchodu. Príručka pre vývozcov EÚ*. Dostupné 2.6.2024 na: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146857.pdf

European Commission. (2013a). *Investigations*. Dostupné 11.5.2024 na: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_151024.pdf

European Commision. (2013b). *Draft guidelines on the determination of the profit margin used in establishing the injury margin*. Dostupné 15.6.2024 na: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_150840.pdf

European Commission. (2017). *The EU is changing its anti-dumping and anti-subsidy legislation to address state induced market distortions*. Dostupné 10.5.2024 na: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/sk/MEMO_17_3703

European Commission. (2018). *TDI. Trade Defence Instruments*. Dostupné 15.6.2024 na: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/may/tradoc_156892.pdf

European Commission. (2020). *Trade defence*. Dostupné 3.5.2024 na: <https://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/trade-defence/>

- European Commission. (2021). *Safeguards*. Dostupné 1.6.2024 na: <https://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/trade-defence/actions-against-imports-into-the-eu/safeguards/>
- European Commission. (2022). *Anti-dumping Reviews*. Dostupné 10.5.2024 na: https://policy.trade.ec.europa.eu/enforcement-and-protection/trade-defence/anti-dumping-measures/anti-dumping-reviews_en
- European Commission. (2023). *Anti-dumping Measures*. Dostupné 3.5.2024 na: <https://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/tradedefence/actions-against-imports-into-the-eu/anti-dumping/>
- European Commission. (2024). *Trade defence investigations. Cases*. Dostupné 1.7.2024 na: <https://tron.trade.ec.europa.eu/investigations/cases>
- European Court of Auditors. (2020). *Trade defence instruments: system for protecting EU businesses from dumped and subsidised imports functions well*. Dostupné 13.5.2024 na: https://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/SR20_17/SR_trade_defence_instruments_EN.pdf
- Georgiadis, G. & Gräb, J. (2016). *Growth, Real Exchange Rates and Trade Protectionism since the Financial Crisis*. Dostupné 2.5.2024 na: <https://doi.org/10.1111/roie.12247>
- Juhás, H. (2023). *Nástroje na ochranu obchodu v hospodárskych vzťahoch Európskej únie s tretími krajinami: dizertačná práca*. Obchodná fakulta, Ekonomická univerzita v Bratislave.
- Chun, J. & Ahn, D. (2022). *Evolution and Limitations of the Lesser Duty Rule under the WTO Anti-Dumping Agreement*. Dostupné 10.5.2024 na: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4185570
- Lipková, Ľ. et al. (2011). *Medzinárodné hospodárske vzťahy*. Sprint dva. 433 s. ISBN 978-80-89393-37-4.
- Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky. (2022). *Ciele spoločnej obchodnej politiky*. Dostupné 15.5.2024 na: <https://www.mhsr.sk/obchod/obchodne-vztahy-s-tretimi-krajinami/spolocna-obchodnapolitika-eu/ciele-spolocnej-obchodnej-politiky>
- Nehra, V. (2020). *Suspension of Lesser Duty Rule by the EU in Anti-Dumping Investigations*. Dostupné 16.6.2024 na: https://www.researchgate.net/publication/344044678_Suspension_of_Lesser_Duty_Rule_by_the_EU_in_Anti-Dumping_Investigations#fullTextFileContent
- Publications Office of the European Union. (2024). *Nariadenie (EÚ) 2016/1036 o ochrane pred dumpingovými dovozmi z krajín mimo EÚ*. Dostupné 15.5.2024 na: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/PDF/?uri=CELEX:32016R1036&na=SK>
- Szatmári, Zs. et al. (2020). *Global Trade and Customs: A Practical Comparison of Major Jurisdictions*. IBFD. 714 s. ISBN 978-9087226268.
- Van Bael, I. & Bellis, J.F. (2019). *EU Anti-Dumping and Other Trade Defence Instruments*. Kluwer Law International. 972 s. ISBN 978-90-411-9966-9.
- Vermulst, E. & Sud, J. (2022). *Are the EU's Trade Defence Instruments WTO Compliant?* Dostupné 28.6.2024 na: <https://doi.org/10.1007/978-3-030-34588-4>
- WTO. (2021). *Trade Guide: WTO Subsidies Agreement*. Dostupné 5.7.2024 na: <https://www.trade.gov/trade-guide-wto-subsidies>
- WTO. (2022). *Principles of the trading system*. Dostupné 3.5.2024 na: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm
- WTO. (2024). *Technical information on anti-dumping*. Dostupné 5.7.2024 na: https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_info_e.htm

Yatsenko, O. et al. (2020). *Protectionism sources of trade disputes within international economic relations*. Dostupné 2.5.2024 na: <https://doi.org/10.15544/mts.2020.53>

Název: Zahraničnoobchodná politika EÚ v kontexte geopolitických a geoekonomických zmien

Autoři: Zuzana Kittová, Kristína Drieniková, Henrich Juhás, Ľubica Zubal'ová

Recenzenti: prof. Ing. Judita Táncošová, PhD.
doc. Ing. Jana Marasová, PhD.

Rozsah: 67 s.

Náklad: 100 ks

Účel: Vysokoškolská učebnice

Rok vydání: 2024

Vydavatel: Vysoká škola evropských a regionálních studií, z. ú.
Žižkova tř. 1632/5b, 370 01 České Budějovice, ČR

ISBN 978-80-7556-146-6