

MEDZINÁRODNÉ VZŤAHY

JOURNAL OF INTERNATIONAL RELATIONS



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

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

Ročník XVI | Volume XVI

3/2018

Medzinárodné vzťahy

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

Journal of International Relations

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

Indexovaný v / Indexed in:



EBSCO



INDEX
COPERNICUS



IDEAS



ECONBIZ



Medzinárodné vzťahy 3/2018, ročník XVI.
Journal of International Relations 3/2018, Volume XVI.

Medzinárodné vzťahy

Journal of International Relations

Redakcia / Editorial office:

Fakulta medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave

Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, Slovak Republic

Tel.: 00421 2 6729 5471

E-mail: mv.fmv@euba.sk

Hlavná redaktorka / Editor-in-chief:

 Ľudmila LIPKOVÁ

University of Economics in Bratislava, Slovakia

Redakčná rada / Editorial board:

	Md. Nasrudin Bin Md. AKHIR	University of Malaya, Malaysia
	Doreen BEKKER	Rhodes University, South Africa
	Alexandru BURIAN	Moldavian Association of International Law, Moldova
	Eva CIHELKOVÁ	Pan-European University, Slovakia
	Alan V. DEARDORFF	University of Michigan-Ann Arbor, USA
	Attila FÁBIÁN	University of West Hungary, Hungary
	Tatiana FILOSOFOVA	NRU Higher School of Economics, Russia
	François GEMENNE	University of Liège, Belgium
	Otmar HÖLL	University of Vienna, Austria
	Edward H. HUIJBENS	University of Akureyri, Iceland
	María Teresa INFANTE Caffi	University of Chile, Chile
	Siti Rohaini Binti KASSIM	University of Malaya, Malaysia
	LI Hsi-Mei	Chinese Culture University, Taiwan
	Klavdij LOGOŽAR	University of Maribor, Slovenia
	Stanislav MRÁZ	College Danubius, Slovakia
	Rebecca NEUMANN	University of Wisconsin-Milwaukee, USA
	Jan OSTOJ	Bielsko-Biala School of Finance and Law, Poland
	Hakan G. SICAKKAN	University of Bergen, Norway
	Karol SORBY	University of Economics in Bratislava, Slovakia
	František ŠKVRNDA	University of Economics in Bratislava, Slovakia
	Pavel ŠTURMA	Charles University in Prague, Czech Republic
	Chong-Ko Peter TZOU	Tamkang University, Taiwan
	Harun UÇAK	Alanya Alaaddin Keykubat University, Turkey
	Jolita VVEINHARDT	Vytautas Magnus University; Sports University, Lithuania

Výkonný redaktor / Managing editor:

 Mykhaylo KUNYCHKA

University of Economics in Bratislava, Slovakia

Vydavateľ / Publisher: Ekonomická univerzita v Bratislave, IČO 00 399 957

Evidenčné číslo / Country registration number: EV 4785/13

ISSN 1336-1562 (tlačené vydanie / print edition)

ISSN 1339-2751 (online)

Obsah

 PODV RATNÁ HYDROKRACIE ANEB KDO OVLÁDÁ VODNÍ ZDROJE VE ZLATÉM TROJÚHELNÍKU RICHARD GRÜN WALD – MICHAL KOUŘIL	214
 OD BILATERALISMU K OMEZENÉ NEUTRALITĚ: AMERICKÝ ZAHRA NIČNÍ OBCHOD MEZI LETY 1933-1939 ING., ZDENKA JOHNSON, PH.D.	236
 JORDÁNSKÁ MONARCHIE VE STÍNU BRITSKÉHO IMPÉRIA: ÉRA KRÁLE 'ABDALLĀHA I. PROF. PHDR. EDUARD GOMBĀR, CSC.	271
 KONCEPTUÁLNE ZÁKLADY INVESTIČNÉHO CONTROLLINGU A SPOLOČENSKY ZODPOVEDNÉ INVESTOVANIE: PROCESNÉ MODELOVANIE MEDZINÁRODNÝCH STRATÉGIÍ PROF. LIDIJA KARPENKO, DRSC.	292
 SÚČASNÝ PROTEKCIONIZMUS – OBCHODNÁ VOJNA USA VS. OSTATNÝ SVET DOC. JUDR. KATARÍNA BROCKOVÁ, PHD. – DR.H.C. PROF. ĽUDMILA LIPKOVÁ, CSc.	324
INFORMÁCIE O ČASOPISE MEDZINÁRODNÉ VZŤAHY	339
INŠTRUKCIE PRE AUTOROV	341

Content

 SUBVERSIVE HYDROCRACY AND WHO CONTROLS WATER RESOURCES IN GOLDEN TRIANGEL RICHARD GRUNWALD – MICHAL KOURIL	214
 FROM BILATERALISM TO LIMITED NEUTRALITY: AMERICAN FOREIGN TRADE 1933-1939 ZDENKA JOHNSON	236
 JORDANIAN MONARCHY IN THE SHADOW OF BRITISH EMPIRE: RULE OF 'ABDALLĀH I. EDUARD GOMBÁR	271
 CONCEPTUAL BASES OF INVESTMENT CONTROLLING AND IMPACT INVESTING: PROCESS MODELING OF INTERNATIONAL STRATEGIES LIDIJA KARPENKO	292
 CONTEMPORARY PROTECTIONISM – TRADE WAR BETWEEN THE U.S. AND REST OF THE WORLD KATARINA BROCKOVA – LUDMILA LIPKOVA	324
ABOUT THE JOURNAL OF INTERNATIONAL RELATIONS	339
GUIDE FOR AUTHORS	341



PODV RATNÁ HYDROKRACIE ANEB KDO OVLÁDÁ VODNÍ ZDROJE VE ZLATÉM TROJÚHELNÍKU

SUBVERSIVE HYDROCRACY AND WHO CONTROLS WATER RESOURCES IN GOLDEN TRIANGLE

Richard Grünwald¹, Michal Kouřil²

Předkládaná analýza se zabývá rolí kriminálních skupin v rozvoji vodních zdrojů v Myanmaru a současnými politicko-bezpečnostními výzvami v oblasti Zlatého trojúhelníku. Článek vychází z konceptu hydrokracie, v němž chceme ukázat, jaký vliv mají kriminální skupiny (tzv. „podvratná hydrokracie“) na tempo rozvoje vodních zdrojů, a proč tyto skupiny tvoří významnou součást vodního vládnutí na pomezí Číny, Myanmaru, Thajska a Laosu. K prohloubení analýzy dále využíváme rozhovory s místními obyvateli, NGOs, vládními úředníky a technickými pracovníky energetických společností a příslušníky vojenských i policejních složek, které jsme pořídili během terénních výzkumů v Číně a Myanmaru v letech 2017-2018.³

Klíčová slova: hydrokracie, Zlatý trojúhelník, Čína, Myanmar, Mekongský masakr

Presented analysis is focused on the role of criminal groups in water resources development in Myanmar and contemporary political-security challenges in the Golden Triangle. In this paper, we use concept of hydrocracy in which we try to point out what influence possess criminal groups (so called „subversive hydrocracy“) on water resources management

¹ Mgr. Richard Grünwald, Katedra Mezinárodních vztahů a evropských studií, Metropolitní univerzita Praha, Dubečská 900/100, 100 31 Praha 10 – Strašnice, Česká republika, e-mail: richard.grunwald@mup.cz

Autor v minulosti působil vo vojsku, bezpečnostnom sektore a na ministerstve zahraničných vecí. Na Fakulte medzinárodných vzťahov pracuje od roku 2002. Od roku 2007 je členom Katedry medzinárodných politických vzťahov. K hlavným oblastiam jeho vedeckého záujmu patrí teória svetovej politiky, teória medzinárodnej bezpečnosti a sociológia bezpečnosti s dôrazom na súčasnosť. Hlásí sa k marxizmu a kritickým teóriám.

² Mgr. Michal Kouřil, Ústav mezinárodních vztahů, Nerudova 3, 118 50 Praha 1 – Malá Strana, Česká republika, email: kouril@iir.cz

³ Článek vznikl za finanční podpory Metropolitní univerzity Praha a je jedním z výstupů grantu IGS 2017/2018.

and why these groups belongs to essential part of water governance in the borderlands of China, Myanmar, Thailand and Laos. In order to deepen our analysis we also use interviews with local communities, NGOs, governmental officers, technicians from energy companies, soldiers and policemen which we conducted during our research trips in China and Myanmar between 2017 and 2018.

Key words: hydrocracy, Golden Triangle, China, Myanmar, Mekong massacre

JEL: Q25, Q48

1 Úvod

Vodní vládnutí je obecně považováno za systematickou formu společného hospodaření s vodními zdroji, v nichž státní i nestátní aktéři (tzv. hydrokracie) naplňují dlouhodobé priority státu. Hydrokracie podléhá určité hierarchii velení (Cech 2010, Mirumachi 2015, Molle et al. 2009), kde největším objemem zodpovědnosti a pravomocemi disponují především politicko-administrativní reprezentace (např. ministři, náměstci, premiéři, diplomaté) a státní instituce (např. lokální vlády, vodohospodářské komise). Nedílnou součástí vodního vládnutí jsou dále i nestátní aktéři s přenesenými pravomocemi, zejména státní firmy (SOEs), finanční a bankovní instituce, ale i nevládní organizace (NGOs), na něž vrcholná složka hydrokracie může delegovat část povinností za společnou správu a rozvoj vodních zdrojů. Ospravedlňování hydrokratických zájmů probíhá na základě vytyčených hydrokratických misí, jež představují soubor paradigmat vodního vládnutí zajišťující ekonomickou prosperitu, sociální stabilitu, bezpečnostní integritu a trvale udržitelný rozvoj státu (Mirumachi 2015: 51, Molle et al. 2009). Hydrokratické mise jsou nejčastěji formulovány prostřednictvím národních rozvojových plánů, veřejných a písemných prohlášení a dalších typů oficiálních dokumentů s celostátním nebo mezinárodním přesahem. Bohužel, hydrokratické zájmy ne vždy korespondují s vytyčenými hydrokratickými misemi, ale mnohem častěji se stávají prostředkem k zajištění osobního prospěchu a nástrojem k upevnění mocenské pozice uvnitř vodního vládnutí.

Ačkoliv se do procesu vodního vládnutí zapojuje celá řada nestátních aktérů (bližší Yasuda 2015, Matthews and Geheb 2015, Haefner 2016), velmi málo prací se zabývá rolí organizovaných zločineckých skupin a guerill, které jsou často napojeny na vrcholné politické představitele a jiné hydrokratické reprezentace. O tom, jak se tyto skupiny, zjednodušeně označené jako „podvratná hydrokracie“, zapojují do vodního vládnutí, a jak působí na rozvoj vodních zdrojů, jsme se rozhodli pojednat na dvou případových analýzách. První z nich je o myanmarském pohraničí v povodí řeky Mekong, které de facto ovládají povstalecké skupiny, pašeráci a drogoví magnáti. Oblast vhodná pro rozvoj vodních elektráren (Shin 2016) je ale zmítaná lokálními

bojůvkami, které jakýkoliv rozvoj řeky velmi znesnadňují. Navzdory tomu, že je tato oblast mimo kontrolu a bez jakéhokoliv centrálního plánu, jak povodí Mekongu efektivně využít (Rozhovor W01-MY 2016), tak bývalý myanmarský prezident Htin Kyaw v roce 2016 přesto vyslovil zájem o plné členství v Mekongské říční komisi (MRC) (Xinhua 2016b), které je podmíněno sdílením hydrologických dat a důslednější správou tohoto území. O tom, že právě podvrtná hydrokracie určuje správu a rozvoj povodí Mekongu se většina ripariálních zemí přesvědčila v roce 2011, kdy na pomezí myanmarsko-laoských hranic došlo ke krvavému incidentu známý jako „Mekonský masakr“ (Xinhua 2016c). Pokles vodní dopravy a obavy z dalších podobných přepadení vodních plavidel proto vyústily ve zřízení společných vojenských patrol potírající tyto skupiny (Naing 2013) a zapojení čínské hydrokracie do mírových jednání s místními guerillami (Sun 2017), které by tuto oblast stabilizovaly.

Druhým příkladem, kde organizované kriminální skupiny dokáží působit na proces vodního vládnutí lze pozorovat v souvislosti s nechvalně známým konglomerátem Asia World (AWC) vlastněný rodinou drogového magnáta Lo Hsing Hana (Fawthrop 2013, Ives 2017). AWC dlouhodobě patří k prominentním obchodním společnostem, která se v minulosti podílela na budování většiny infrastrukturních projektů v Myanmaru, včetně velkých vodních elektráren jako Myitsone, Tasang/Mong Ton a Hatgyi za účasti čínských SOEs. Ačkoliv AWC přináší citelnou ekonomickou vzpruhu pro myanmarský státní rozpočet z praní špinavých peněz a z prodeje a distribuce drog (Falco 2003: 29, Priyandita and Wijaya 2018), AWC i nadále zastává neotřesitelnou pozici v rozvoji vodní energetiky v Myanmaru. Účelové vydržování AWC ze strany myanmarské centrální vlády má však i svoji stinnou stránku. AWC mnohokrát vědomě financovala bývalou vojenskou juntou, která je s Loovou rodinou úzce spojena a zároveň přispěla k prodlužování ekonomických sankcí ze strany USA po roce 2008, které byly zaměřeny na širší okruh lidí kolem Loovi rodiny (Fuller 2013). Po smrti „Drogového kmotra“ Lo Hsing Hana v roce 2013, společnost AWC nominálně převzal jeho syn Tun Myint Naing (známý také jako Steven Law), který pokračuje ve šlépějích svého otce a dále prohlubuje vzájemnou závislost mezi svým drogovým impériem a centrální vládou (Fuller 2015).

Článek je členěn do několika částí. V první z nich pojednáme o zvoleném teoreticko-metodologickém rámci a podrobně popíšeme roli a význam podvrtné hydrokracie v oblasti Zlatého trojúhelníku. V druhé části se potom zaměříme na popis terénních výzkumů, které proběhly v obou sledovaných zemích v letech 2017-2018 a to za účelem zpřesnění a prohloubení informací, které jdou nad rámec současné odborné literatury. V třetí části práce jsme se zaměřili na historický vývoj a rozvoj oblasti Zlatého trojúhelníku, abychom poukázali na způsob formování vlivu podvrtné hydrokracie v tomto regionu. Detailnější popis současných výzev a způsobu zapojení podvrtné hydrokracie do procesu vodního vládnutí pak následně demonstrujeme na

dvou případových analýzách týkající se Naw Khamova gangu a AWC. Závěr práce je věnován shrnutí získaných poznatků a krátké diskuzi nad výhodami a nevýhodami zapojení podvratné hydrokracie do procesu vodního vládnutí.

2 KONCEPT HYDOKRACIE A ROLE PODVRATNÉ HYDOKRACIE

Teorie vodního vládnutí vyjadřuje způsob komunikace nad společnou správou vodních zdrojů a formu zajišťování hydrokratických misí směřující k zajištění národní vodní bezpečnosti ze strany hydrokracie. Jádrem vodního vládnutí je proto zjistit „*jak, kým a za jakých podmínek jsou rozhodnutí uvnitř vodního vládnutí přijata a jaké výhody tato rozhodnutí přináší konkrétním hydrokratickým aktérům*“ (UNDP 2018). Součástí vodního vládnutí je i zjišťovat jaký vliv mají konkrétní aktéři na proces vodního vládnutí, jaké je propojení mezi aktéry a jakým způsobem aktéři ospravedlňují prosazování svých hydrokratických zájmů (UNDP 1997a: iv UNDP 1997b:xii).

K tomu, aby hydrokratické reprezentace dosáhly hydrokratických misí, koordinovaly své hydrokratické zájmy a zároveň upevnily svou mocenskou pozici, je však zapotřebí přijmout řadu kompromisů. Bohužel, s rozšiřující se agendou a novými vodními výzvami stále častěji dochází k nesouměřitelnému souboji mezi technickými, administrativními a politickými představiteli, kteří mohou naplňování hydrokratických misí vnímat zcela odlišně. Řada hydrokratických zájmů proto může být naprosto neslučitelná se zájmy jiných hydrokratických reprezentací a namísto „*vodní bezpečnost pro všechny*“ se vodní vládnutí stále častěji ubírá směrem k pojetí „*vodní bezpečnost pro koho?*“ (Warner and Johnson 2007: 69). Jinak řečeno, zatímco pomyslné cíle (např. zlepšení regulace a uchovávání vody, zajištění bezpečné distribuce pitné vody, účinnější protipovodňová ochrana) zůstávají na hlavním žebříčku priorit pro dosažení národní vodní bezpečnosti, tak cest, jak těchto cílů dosáhnout (např. budování nových vodních projektů, přijetí či úprava legislativních opatření) je nespočet.

Tento rys lze pozorovat na všech stupních hydrokracie a to včetně podvratné hydrokracie, jejíž role na vodní vládnutí doposud zůstává velmi diskutabilní a kontroverzní, neboť tyto skupiny mohou simultánně bránit, ale i napomáhat rozvoji vodních zdrojů. Tento trend lze zejména sledovat v oblasti tzv. Zlatého trojúhelníku v povodí Mekongu, kde obchod s drogami, nerosty, dřevem, vzácnými druhy zvířat a rostlin v posledních desetiletí výrazně "vzkvétá" (Chouvy 2013). Přestože řeka Mekong doposud patří k jednomu z nejméně rozvinutých mezinárodních řek (MRC 2010: 23), rostoucí obchod s drogami tvoří neoddělitelnou součást myanmarského hospodářství (Chalk 2000) a důležitý zdroj pro budování specifické infrastruktury, zejména kasin, pohostinství, ale i luxusních vil v povodí Mekongu. Ekonomický růst založený na tomto zdroji obživy je však mezinárodně nepřijatelný, což bylo možné sledovat na prodlužování jak amerických, tak unijních sankcí vůči Myanmaru v

letech 2008 až 2013. I tak se ale Myanmar potýká s vysokou mírou korupce, chudoby a především bezpečnostní nestability v pohraničních oblastech, kde dominuje právě podvrtná hydrokracie. Ačkoliv je poměrně obtížné identifikovat všechny aktéry podvrtné hydrokracie s ohledem na jejich četnost, jejich hydrokratické zájmy jsou o poznání jasnější a primárně směřují k zajištění zisku, větším podílu na moci a menší zranitelnosti před justičními a policejními orgány.

Co ale podvrtné hydrokracii často chybí je formální "delegování pravomocí" ze strany vrcholné hydrokracie. Rozvoj vodních zdrojů je totiž často učiněn účelově a směrem k většímu obohacení podvrtné hydrokracie než pro zajištění veřejného blaha místních obyvatel. Další kámen úrazu představuje vysoká míra korupční provázanosti mezi hydrokracií a podvrtnou hydrokracií. Toto „špinavé propletení“ (Shelley 2014) totiž může snižovat důvěryhodnost hydrokracie při přijímání a ospravedlňování navrhovaných rozhodnutí v rámci vodního vládnutí, ale také přiživovat "nadřazenost těchto skupin nad zákon státu". Ačkoliv je odhalování korupce a potírání organizovaného zločinu součástí většiny suverénních států, míra tolerance k těmto praktikám je úměrná jen do doby, dokud podvrtná hydrokracie nezačne narušovat naplňování hydrokratických misí (viz. Mekongský masakr a pokles vodní dopravy). Praní špinavých peněz skrze malé banky a kasína v povodí Mekongu či manipulace se státními zakázkami proto může být vnímáno jako "malá daň" za ekonomický pokrok státu. Tento rys lze právě sledovat na AWC, která i přes ekonomické sankce patří mezi desítku společností, které skrze své daně udržují myanmarský státní rozpočet "při životě" (Min and Kudo 2014: 143).

Ačkoliv podvrtná hydrokracie je, co se týče přímého delegování pravomocí a způsobu rozvoje vodních zdrojů, poměrně odlišná od tradičního konceptu hydrokracie, faktem zůstává, že podvrtná hydrokracie tvoří jakýsi "stát ve státě", v němž guerillové skupiny, pašeráci, gangy a jiné typy zločineckých skupin, operující na hraně i za hranou zákona, dokáží působit na rozvoj vodních zdrojů. V následujících kapitolách se proto budeme zabývat dvěma případovými analýzami, na kterých se pokusíme ukázat, jak ztráta kontroly nad čínsko-myanmarským pohraničím přenáší větší zodpovědnost na myanmarskou hydrokracii a jak AWC tvoří "prodlouženou ruku" myanmarské hydrokracie.

3 TERÉNNÍ VÝZKUMY V ČÍNĚ A MYANMARU

V letech 2017-2018 jsme podnikli sérii terénních výzkumů v Číně (listopad-prosinec 2017, leden-únor 2018) a Myanmaru (leden 2017, únor-březen 2018), které zahrnovaly pozorování současných vodních výzev a zmapování současného rozvoje povodí Mekongu na pomezí čínsko-myanmarských hranic. Během pobytu v obou zemích jsme uskutečnily přes 50 přímých rozhovorů s muži a ženami ve věku 30 až 75 lety, kde jsme se primárně zaměřovali na lokální komunity, jejichž obživa je úzce

spjata s vodními zdroji (např. farmáři, rybáři, drobní obchodníci, pohostinství) a hydrokracií (zejména s NGOs, akademickými a technickými experty, vládními úředníky, vodohospodáři či zástupci infrastrukturních a energetických firem). Do seznamu rozhovorů jsme rovněž zařadili některé příslušníky podvrtné hydrokracie, kteří přinesli zajímavé informace týkající se současné situace v Mekongském regionu. Respondenti byli vybráni na základě metody „sněhové koule“, v níž již existující informátoři ve sledovaných zemích poskytují kontakty na nové potenciální informátory a napomáhají v identifikaci shodných a relevantních informátorů pro účely výzkumu. Hlavní předností této metody je především vytvořit podrobnou informační síť a získat důvěru od výše postavených hydrokratických reprezentací, ke kterým bychom se bez pomoci některých informátorů vůbec nedostali.

Respondentům jsme položily následující čtyři otázky: (Q1) „Jaké jsou podle Vás největší (vodní) výzvy na řece (Lancang-) Mekong“? (hlavní výzkumná otázka), (Q2) „Víte o nějakých ilegálních aktivitách v povodí Mekongu“? (kontrolní otázka), (Q3) „Zaznamenaly jste nějakou změnu na řece Mekong v posledních 20 letech?“ (kontrolní otázka) a (Q4) „Jak vnímáte současný hydroenergetický rozvoj na řece (Lancang-) Mekong“? (sekundární výzkumná otázka). Cílem výzkumných otázek bylo učinit semi-strukturované rozhovory dostatečně otevřené, aby se respondenti mohli uvolnit a sdělit co možná největší množství informací o daných tématech, a zároveň jim umožnit přemýšlet o dalších relevantních informátorech, kteří by o těchto záležitostech věděli více. Ačkoliv byl tento typ rozhovorů časově velmi náročný a vyžadoval usilovné soustředění na detaily v ústním projevu respondentů, široká formulace otázek bez politického kontextu nám umožnila snížit riziko nebezpečí pro respondenty na minimum. Záznamy z rozhovorů byly pořízeny v papírové podobě a to za asistence zkušených překladatelů, neboť v cílové oblasti se lze setkat s celou řadou lokálních dialektů a slangů. Dalším z důvodů asistence byla i úroveň čínštiny/barmštiny obou autorů, která neumožňovala plynulou diskuzi s respondenty bez použití angličtiny. Pro zpětnou identifikaci a zvýšení bezpečnosti respondentů jsme dále zaznamenávali pouze kódové označení respondentů, zahrnující pořadové číslo, stát a pohlaví respondenta, místo a datum pořízení rozhovorů.

Výsledkem našich šetření bylo, že respondenti vnímali za největší vodní výzvy v povodí Mekongu rostoucí vodní znečištění a větší pokles vody v období sucha (48 z 55), a nikoliv rostoucí kriminální činnost v povodí (7 z 55). Dalším zajímavým zjištěním bylo, že většina respondentů nevnímala podvrtnou hydrokracii negativně (32 z 55), ale spíše jako součást místní kultury a příležitostné obživy pro místní komunity. Naopak v případě porovnávání změn z hlediska kvality a kvantity vody v povodí Mekongu se výpovědi respondentů výrazně lišili. Přestože jsme se snažili dohledat fotografické materiály, které by ověřili výpovědi respondentů, faktem zůstává, že většina obrazových materiálů před rokem 1990 chybí anebo jsou uzavřena

pro užší kruh lidí. Obdobný rozkol názorů bylo možné sledovat v percepci hydroenergetického rozvoje v povodí Mekongu v závislosti na afiliaci respondentů. Zatímco většina respondentů (30 z 55) v Číně vnímá rozvoj vodní energetiky za důležitou součást lepší regulace vodních zdrojů a zajištění levnějších dodávek energie, v Myanmaru je rozvoj vodní energetiky v povodí Mekongu považován za druhořadý, neboť většinu energie z vodních elektráren pro Šanský stát zprostředkovávají čínské vodní elektrárny fungující, jak na myanmarském (Burnette 2009: 1, Rozhovor M07-CH 2017), tak čínském území.

V čínské autonomní oblasti Xishuangbanna jsme dále od některých respondentů zjistili, že pašování nelegálního zboží probíhá především přes pozemní pašerácké stezky než přes Mekong, neboť jsou vodní cesty po Mekongském masakru mnohem hlídanější dopravní tepnou (Rozhovor M07-CH 2017, Rozhovor M10-CH 2018). Opačný trend lze pak sledovat v souvislosti s nelegální migrací, kde mělké mekongské přítoky na pomezí čínsko-myanmarských hranic slouží jako dostupný přechod pro migranty, pašeráky a myanmarské guerilly. Tyto oblasti by ale v budoucnu měly být v následujících letech vybaveny pokročilým kamerovým systémem na území Číny, který by dokázal lépe kontrolovat čínsko-myanmarské pohraničí (Rozhovor M07-CH 2017). Mezi nejčastěji pašované zboží z Myanmaru přitom patří dřevo, drogy, drahé kameny a vzácné živočišné druhy určené pro účely čínské medicíny. Podvratná hydrokracie v povodí Mekongu přesto nejvíce profituje z prodeje nelegálního zboží v místních kasinech, které jsou primárně určeny pro „*čínské zbohatlíky, kteří se chtějí vyhnout ruce zákona*“ (Rozhovor M07-CH 2017, Rozhovor M12-CH 2018, Rozhovor M08-MY 2018). Přestože v posledních letech se jak Čína, tak Myanmar pokusili zpřísnit kontrolu hranic a zintenzivnit boj proti podvratné hydrokracii, tak podle některých respondentů (Rozhovor M12-CH 2018, Rozhovor M10-CH 2018), objem a intenzita obchodu s drogami a jiným nelegálním zbožím zůstává i nadále stabilní. Souvztažně lze ale pozorovat i rostoucí poptávku po čínském spotřebitelském zboží, potravinách a elektřině pro místní komunity. Bližší informace a kontext k získaným informacím uvádíme samostatně v následujících kapitolách.

4 ZLATÝ TROJÚHELNÍK A VÝVOJ ORGANIZOVANÉHO ZLOČINU

Zlatý trojúhelník v jihovýchodní Asii je jednou z největších produkčních oblastí drog na světě. Jeho území zasahuje do tří států v povodí Mekongu – Myanmaru, Thajska a Laosu. Vzestup obchodu s drogami v tzv. Mekongském regionu⁴ lze

⁴ Zatímco mekongské povodí odkazuje na rozsáhlou oblast podél celého toku řeky, tzv. Mekongským regionem definujeme část jejího povodí v Barmě/Myanmaru, jež se rozprostírá podél hranice s Laosem a zasahuje do okresů Tachileik, Mongyawng a Keng Tung ve

pozorovat již od 50. let 20. století, kdy se na distribuci a následném prodeji drog nepodílely jen místní komunity z výše zmíněných zemí, ale i koloniální mocnosti (Francie a Velká Británie), Čína (Kuomintang a Rudé gardy) a USA (vojenské složky zapojené do Indočínské války (1946-1954) a Vietnamské války (1968-1973) (Chouvy 2013). Prodej a distribuce drog se proto staly vítaným zdrojem příjmů v době válečných konfliktů a umožnil celé řadě drogových kartelů, pirátů a jiných kriminálních živlů formovat Mekongský region podle svého (Chouvy 2013: 3). Podvratná hydrokracie je velmi houževnatá a během bipolární konfrontace mezi USA a Sovětským svazem mnohokrát prokázala, že se hydrokratické zájmy jednotlivých skupin mohou značně měnit.

Pokud se zaměříme především na rozvoj těchto skupin v Myanmaru (bývalé Barmy), zjistíme, že značnou část dnešního Šanského státu ovládaly vojenské síly Kuomintangu (KMT), které prchaly před Rudými gardami (RG) hlouběji do jihovýchodní Asie. Od poloviny 50. let 20. století KMT za podpory Americké výzvědné služby (CIA) vybudoval významnou vojenskou základnu v Mong Pa Liao na břehu Mekongu, kde postupně vznikla přistávací dráha pro americká zásobovací letadla, která napomáhala k rozvozu opia do okolních států jihovýchodní Asie (McCoy 2003: 176; Booth 1996: 258). KMT se tak na určitou dobu stal největším distributorem surového opia v Mekongském regionu. Za získané peníze z prodeje drog pak následně Chiang Kai-shekov armáda až do konce 60. let 20. století nakupovala zbraně a výrazněji posilovala odpor proti rozšiřování komunismu v regionu (Jelsma et al. 2005: 40). Po dobu okupace Šanského státu ze strany KMT však docházelo k lokálním konfliktům s příslušníky místního etnika Akha z horského pásma Zlatého trojúhelníku. Hněv a odpor vůči KMT z okupace barmského území v následujících letech využila komunistická strana Barmy (KSB), která v roce 1971 napadla základnu Mong Pa Liao a donutila KMT vytlačit z Barmy do Laosu (Lintner 1990: 97, Chouvy 2010 :66). I tak ale v oblasti Zlatého trojúhelníku zůstalo kolem 6.000 vojáků KMT, kteří se z několika důvodů usadili v horských oblastech na pomezí thajsko-barmánských hranic (McCoy 2003:177). KMT chtěl jednak udržet své obchody s opiem, které napomáhaly financovat odboj proti RG v provincii Yunnan, ale zároveň mít možnost usilovat o znovu získání okupovaných území ve Zlatém trojúhelníku (Ahmed and Liton 2018, Charoenwong 2004: 170, 172).

Po porážce KMT začátkem 70. let 20. století vznikl v Mekongském regionu chaos, čehož se chopila podvratná hydrokracie tvořená rebelskými skupinami, vojenskými odpadlíky a vyvrheli nacionalistických armád. Mekongský region se tak rozdělil na dvě části. Pomyslnou hranici tvořila řeka Loi (Nam Loi), jeden z přítoků Mekongu, který rozdělil celé území na severní část spravující KSB, a jižní část, kterou

východním Šanském státě. Název je odvozen od termínu Mekongská říční divize, který používala Komunistická strana Barmy pro označení této oblasti.

po roce 1971 ovládaly dvě guerillové skupiny pod vedením Sam Kiao a majora Om Chana (Lintner 1990: 97). V té době se rovněž začaly vyrábět čistější formy heroinu v desítkách sofistikovaných laboratoří, jež měly díky své poloze na březích Mekongu v thajsko-laoském pohraničí snadný přístup k nutným chemickým prekurzorům z okolních zemí. Opium se nadále produkovalo v horských oblastech Šanského státu, odkud putovalo přes území ovládané rozličnými ozbrojenými skupinami do jižněji položených laboratoří, z čehož nově vzniklé guerillové skupiny náležitě profitovaly (McCoy 2003: 369, 376). Nicméně, s porážkou KMT začala postupně klesat i finanční podpora KSB z Čínské lidové republiky, což následně motivovalo KSB hledat nové zdroje svého příjmu. Na rozdíl od severních oblastí Barmy v Kačjinském státě, kde obživu pro KSB přinášel prodej vzácných kamenů a nerostů na čínský trh, v oblasti Šanského státu to byly především drogy a čaj. Přestože se KSB od obchodu s opiem oficiálně distancovala, koncem 70. let 20. století již ovládala 80% veškeré produkce barského opia a pobírala vysoké poplatky za přechod a převoz veškerého zboží a drog v Mekongském regionu (Kramer et al. 2014: 4). Začátkem 80. let 20. století pak barská vláda nakonec uzavřela s KSB dohodu o příměří, což jí zajistilo klid na východní frontě a možnost soustředit se na boj s demokratickou opozicí v zemi (Nožina 2013: 90).

Příměří s barskou vládou vytvořilo mimo jiné také příznivé prostředí pro obchodování s drogami v celém regionu ovládaném KSB, čehož se chopili především jeho šanští představitelé. Rozkol mezi Šany a čínskými RG, kteří byli na základě svého maoistického přesvědčení zcela proti jakémukoliv nakládání s drogami, vedl v roce 1989 až k zhroucení celé strany, která se následně rozpadla na čtyři regionální armády: Novou demokratickou armádu-Kačjinů (NDA-K), Armádu myanmarské národně demokratické aliance (MNDAA), Armádu sjednoceného Waoského státu (UWSA) a Armádu národně demokratické aliance (NDAA)⁵ (Lintner 2009: 22). Všechny nově vzniklé skupiny však i nadále pokračovaly v zajišťování svých vlastních hydrokratických zájmů nezávisle na barské centrální vládě (Nožina 2013: 91). Od roku 1989 pak následně Mekongský region ovládla NDDA zformovaná z přeběhlíků RG a odpadlíků KSB (Lintner 2009: 23). NDAA v současné době vede Lin Mingxian ze svého sídla v Möng La, odkud ovládá území podél barsko-čínských hranic až po řeku Mekong. Lin je jednou z nejbohatších a nejvlivnějších postav ve Zlatém trojuhelníku (Lintner 2009:150-151) a je vlastníkem několika kasin v Mekongském regionu, včetně Möng La a Möng Ma. Zisk plynoucí z obchodu s drogami a místních kasin Lin investuje do rozvoje infrastrukturních projektů

⁵ Většina respondentů nerozlišuje UWSA a NDAA jako dvě samostatné skupiny, nicméně je hromadně označuje je za „členy Wa“ či „členy Möng La group“ (Rozhovor M06-MY 2018, Rozhovor M08-MY 2018, Rozhovor M10-MY 2018, Rozhovor M11-MY 2018), neboť je místní komunity blíže nerozlišují.

v povodí Mekongu. Město Möng La a přilehlé okolí se proto jako jedno z prvních postkomunistických území stalo nechvalně známým turistickým centrem bohatých čínských turistů lačnicí po "(i)legální zábavě" a jakýmsi "státem ve státě", kde platí pravidla podvratné hydrokracie.

Kasina v pohraničním městě Möng La fungovala až do roku 2005, kdy proti nim čínská vláda vojensky zasáhla a přinutila všechna kasina zavřít. Nedlouho poté však podvratná hydrokracie vybudovala nové kasinové komplexy, z nichž značná část byla přesunuta o 15 km hlouběji do barmského vnitrozemí z obavy dalších čínských intervencí (Rozhovor M06-MY 2018). Novinkou oproti situaci po roce 2005 je i to, že kasina přijímají sázky i přes internet díky satelitnímu připojení, které umožňuje spojení mezi pravými hráči sázejícími z Číny a krupiéry dostávající instrukce přes telefon (Rozhovor M07-MY 2018). Situace se rovněž mění v souvislosti s vyhlásováním tzv. "bez opiových zón", které řada skupin podvratné hydrokracie v mekongském regionu, včetně NDAA a UWSA (Irrawadi 2017) zavedla ve snaze získat mezinárodní politické uznání a zvýšit podporu rozvoje svého území. Někteří autoři přesto vidí v rozšiřování bezdrogových zón tlak Číny, která se dlouhodobě zasazuje o zastavení produkce a přepravy drog (Litner 2009). Zisky plynoucí z obchodu opia však byly rychle nahrazeny produkcí syntetických drog na bázi amfetaminu, které se stále častěji vyrábí v malých mobilních laboratořích na pomezí hranic s Čínou a Thajskem a za účasti zahraničních expertů (Nožina 2013: 49). Zároveň Linova NDAA stále ovládá severní Mekongský region, kde například vybudovala největší soukromý přístav v myanmarské části povodí Mekongu, skrz který je schopna volně distribuovat zboží ze sousedních zemí, či započala s výstavbou vodní přehrady na řece Nam Loi (Rozhovor M08-MY 2018).

V jižní části Mekongského regionu se barmské vládě, na základě Ústavy z roku 2008, podařilo guerillové skupiny transformovat do tzv. jednotek pohraniční stráže (BGF). Nicméně až do současnosti si tyto transformované skupiny, včetně Lin Mingxianovy ozbrojené skupiny NDAA, i nadále zachovávají značnou míru autonomie a jsou označovány za jedny z hlavních aktérů v rámci obchodování s drogami (Keenan 2008: 34-38) a silných hráčů ovlivňující nejen Mekongský region, ale celé Mekongské povodí. Na výrobě a distribuci drog se totiž podvratná hydrokracie nemusí přímo podílet, ale stačí jí pouze profitovat z pronájmu okupovaného území různým pašeráckým skupinám, gamblerským lordům či kuplířům (Rozhovor M08-MY 2018). Tento argument potvrzují i slova policejního generála Kristina Polananta, který v roce 2010 prohlásil řeku Mekong za „hlavní trasu pašeráků drog“ (Chouvy 2013:17).

5 MEKONGSKÝ MASAKR A ROZVOJ POVODÍ MEKONGU

Dne 5. října 2011 došlo na pomezí Myanmaru, Thajska a Laosu k jedné z nejkrvavějších novodobých potyček mezi myanmarskými piráty patřící skupině

místního drogového lorda Naw Khama a posádkami dvou čínských plavidel – Hua Ping a Yu Xing. Během střetu zahynulo všech 13 lidí z posádky a jejich mrtvá těla byla následně vhozena do řeky. K incidentu se ve stejný den dostaly i thajské policejní hlídky, které na palubě obou lodí našly velké množství metamfetaminu v hodnotě až 3 milionů USD (Hong 2014). Hlavním důvodem útoku však bylo nezaplacení výpalného pro Naw Khamův gang za bezpečný průjezd kolem jeho sídla na ostrově Sam Puu. Naw Kham, coby proslulý drogový lord z Šanského státu a jako bývalý úředník z rebelské ozbrojené skupiny Mong Tai byl jedním z průkopníků obchodu s metamfetaminem, který se stal hlavním zdrojem jeho příjmů. Jeho vedlejší specializací bylo i obchodování se vzácnými druhy zvířat, zbraněmi a lidmi, ke kterým docházelo za tichého souhlasu místních úřadů a policejních složek (Marshall 2012). Přestože jak čínské, laoské, thajské i myanmarské policejní úřady vynaložily značné úsilí k dopadení viníků incidentu, vysoká míra korupce a úplatky pro místní komunity ze strany Naw Khamova gangu přinášely cenný zdroj krytí a nerušeného páchání trestné činnosti. V době své největší slávy čítal Naw Khamův gang přes 400 ozbrojených mužů a žen a jeho majetek dosahoval až 63 milionů USD (Hong 2014).

O tom, že Naw Khamův gang i po Mekongském masakru ovládal část povodí Mekongu, svědčilo i zavraždění třech myanmarských vojáků v prosinci 2011 a četné únosy výletníků a jiných přepravních plavidel (Marshall 2012: 2, 5; Xinhua 2013). Díky široké síti informátorů zasahující do policejních, justičních i politických kruhů a podmínce "přivést Naw Khama živého"⁶, se Naw Khamovi a jeho kumpánům dařilo vzdorovat zatčení téměř šest měsíců. Naw Khamův gang se kromě svého sídla na ostrově Sam Puu skrýval především na pomezí myanmarských hranic nedaleko metamfetaminového doupěte ve městě Tachileik⁷. Na popud čínské vlády se proto myanmarská policie začala na místo přímého dopadení více soustředit na zatýkání věrných stoupenců Naw Khama v pohraniční oblasti a eliminovat možná místa, kde by se Naw Kham mohl stále ukrývat (Hong 2014). Naw Khamova popularita proto začala strmě klesat a to i přes to, že Naw Khamův gang vehementně investoval do rozvoje silnic, opravy mostů a údržby vesnických staveb pro

⁶ Pekingská vláda rovněž vážně zvažovala použití bojových dronů na zneškodnění Nam Khama, ale po zkušenostech amerických vojsk využívající tyto zbraně v oblasti Blízkého východu a potenciálním pošramocení mezinárodní soft-power image mezi sousedními státy od této metody nakonec upustila (Fernquest 2013, Hong 2014).

⁷ Podle několika respondentů (Rozhovor M07-MY 2018, Rozhovor M09-MY 2018, Rozhovor M15-MY 2018, Rozhovor M16-MY 2018) o těchto laboratořích thajská policie ví, avšak nemůže nic dělat, neboť tyto „varny“ nespádají pod její policejní působnost. Přestože je vysoce pravděpodobné, že podobné informace o umístění těchto varen má i myanmarská policie, faktem zůstává, že vazby mezi podvratnou hydrokracií a místními policejními úřady většinu snah o potírání této kriminální činnosti, značně ztěžuje.

místní komunity (Hong 2014) a zároveň sloužil jako protiváha vůči Sjedenocené armádě Wa (UWSA) a ozbrojeným skupinám v Möngla (Kramer et al. 2014: 34).

Teprve až 25. dubna 2012 byl Naw Kham společně s několika jeho důstojníky zadržen 10 km od kasina King Romans⁸, vlastněný čínským gamblerským magnátem Zhao Weiem. Laoské policejní úřady ho následně vyslechly a 1. května předaly čínským policejním orgánům, ačkoliv o jeho vydání žádal i Laos a Thajsko (Kramer et al. 2014: 34). Během soudního řízení byl Naw Kham společně s pěti dalšími důstojníky odsouzen k smrti. Čína tímto způsobem chtěla vyslat vzkaz, že organizovaný zločin v povodí Mekongu, který bude ohrožovat dobré sousedské vztahy a vzájemný obchod mezi státy bude tvrdě potrestán (Perlez and Feng 2013), a že čínská jurisdikce "nezná hranic". Podvratná hydrokracie přesto zůstává i nadále silným hráčem ovládající povodí Mekongu a uměle přizivuje pocit jiných hydrokratických reprezentací, že "spravedlnosti bylo učiněno za dost". Přestože právě Mekongský masakr odstartoval spontánní solidaritu mezi ripariárními zeměmi společně bojovat proti podvratné hydrokracii a jejich ilegálním zdrojů obživy, faktem zůstává, že současná situace není zdaleka takový úspěch, jak by se na první pohled mohlo zdát (Kramer et al. 2014: 34). Pokles heroinu a opia totiž vystřídal nové syntetické drogy, zejména metamfetamin, který je možné vyrábět s menšími pořizovacími náklady, vyšší mírou utajení a snazší obnovou výroby v případě zničení drogových laboratoří.

Hon na Naw Khamův gang ukázal několik věcí. Za prvé, rozvoj drog nemá být podle thajské a čínské hydrokracie považován za ekonomickou alternativu, ale naopak za hospodářskou zhoubu ohrožující fungování státu (Kramer 2016). Za druhé, otevřený a vehementně medializovaný soudní proces s Naw Khamem sloužil k zastrašení podvratné hydrokracie a zároveň jako symbolický důkaz, že stabilní rozvoj povodí Mekongu je stěžejní hydrokratickou misí, které musí být dosaženo. Za třetí, smrt Naw Khama nijak neohrozilo silné vazby mezi podvratnou hydrokracií a jinými hydrokratickými reprezentacemi a "bolestivá pravda" o situaci v Mekongském regionu proto vyzněla zcela do ztracena a bez dalšího prošetření policejních orgánů (Kramer et al. 2014: 34).

6 ASIA WORLD COMPANY A ROZVOJ VODNÍCH ELEKTRÁREN

AWC je velkým ekonomickým konglomerátem se širokým záběrem obchodních aktivit založeným v 1992 kokangsko-čínským drogovým lordem Lo Hsing Hanem. AWC tvoří šest kontraktorů, kteří se v minulosti podíleli na výstavbě celé řady infrastrukturních projektů po celém Myanmaru, včetně letiště Naypyitaw, vodního přístavu v Rangúnu a Kyaukpyu, čínsko-myanmarých přeshraničních ropovodů a několika vodních elektráren. Od roku 1996 pak dále rozvíjí své obchodní aktivity

⁸ Naw Khamův gang přepadával zejména lodě kolem King Romans a následně žádal výkupné za rukojmí, které opakovaně zaplatil Zhao Wei (Marshall 2012).

prostřednictvím dceřiných společností v Singapuru, které po dlouhou dobu provozoval Loův syn Tun Myint Naing se svou manželkou Ng Song Hong (známá také jako Cecilia Ng) (Min and Kudo 2014: 147-148). Toto spojení pak následně posílilo vazby mezi vojenskou juntou, AWC a singapurskými investory, a dále napomohlo k většímu využití financí na zahraničních trzích. K jedné z nejvýznamnějších obchodních akvizicí mezi Čínou a Myanmarem přitom došlo v souvislosti s výstavbou vodní elektrárny Myitsone s kapacitou 6000 MW, která ve své době patřila k největším čínským zahraničním zakázkám (Motta and Matthews 2017). V roce 2011 byl však projekt pozastaven kvůli nepokojům lokálních komunit v Kačjinském státě, které se obávaly potenciálních dopadů na životní prostředí a rostoucí závislosti na čínských SOEs (srovnej Kuenzer et al. 2012). Výstavbu projektu Myitsone, který byl budovaný ve spolupráci s China Power Investment (CPI), AWC a dalších subkontraktorů na 50 let (CD 2011a), však už ve svých počátcích doprovázely střety mezi Kačjinskou organizací pro nezávislost (KIO), myanmarskou armádou a místními dělníky. KIO se totiž obávala, že myanmarská vláda chce prostřednictvím přesídlení místních komunit v místě výstavby získat větší kontrolu nad kačjinskými vojáky (IR 2011).

Protestní bouře lokálních komunit a nátlak podvrtné hydrokracie pak následně vyústilo k pozastavení projektu, do kterého bylo mezi lety 2001 až 2011 proinvestováno 3,6 miliardy USD (Sun 2013: 274). Podle některých zdrojů ale investice do vodní elektrárny Myitsone v březnu roku 2010 přesáhly 8,1 miliardy USD, z nichž většina byla spjatá právě s AWC (Moe 2011). Vzniklé finanční ztráty se proto přirozeně odrazily i na ochotě čínské hydrokracie investovat do rozvoje myanmarské vodní energetiky, zejména na řece Irrawadí a Salween. Ačkoliv hydrokratické reprezentace obou zemí opakovaně veřejnost ujistili, že pozastavení vodní elektrárny Myitsone nijak neohrozí dosavadní ekonomické vztahy, tak se podíl čínských zahraničních investic propadl z tehdejších 7,5 miliardy USD (2011) na 407 milionů USD (2012/2013) (Sun 2013: 1). Hledání „*vhodného řešení pro vodní elektrárnu Myitsone*“ (Xinhua 2016e) se proto stalo hlavním tématem myanmarské hydrokracie z obavy, že by oddalování řešení mohlo „*zničit [již tak křehké] přátelství obou zemí*“ (Xinhua 2016f). Do debat o restartování projektu Myitsone mezi myanmarskou a čínskou hydrokracií, se však prokazatelně zapojuje i podvrtná hydrokracie, zejména ze strany AWC. Tun Myint Naing totiž v minulosti několikrát fungoval jako neoficiální vyjednavatel mezi oběma zeměmi a také napomáhal urovnat spory i mezi vojáky KIO a dalších guerillových skupin jako jeho otec, který v minulosti opakovaně sehrál roli při stabilizaci pohraničních oblastí (Moe 2011, Fawthrop 2013).

Tunovo impérium rovněž posilovalo i po roce 2008, kdy na Myanmar a AWC byly uvaleny ekonomické sankce. Ty však velmi málo ovlivnily Tunův politický vliv v Myanmaru, neboť jeho hlavní zdroj příjmů pochází z prodeje drog a jiných skrytých obchodů na území Myanmaru (The Irrawady 2000). AWC se rovněž udrželo i díky

svým dceřiným společnostem v Singapuru a uvolňování sankčních mechanismů ze strany USA (Dinmore et al. 2016). Sankce totiž především cílily na vybrané skupiny podvrtné hydrokracie, včetně AWC, které by mohly ohrozit přechod Myanmaru k demokracii. V současnosti je však osud vodního projektu Myitsone nejistý nikoliv o tom, zdali, ale kdy bude stavba znovu pokračovat. Mezitím se však do popředí kritiky velkých vodních projektů, v nichž je zapojená AWC, dostává i vodní elektrárna Tasang s předpokládanou hydroenergetickou kapacitou 7.000 MW (CTGGC 2013), kde lze obdobně očekávat rostoucí míru protestů ze strany lokálních komunit. Zajímavé je, že právě výstavba velkých vodních děl jako Tasang jsou primárně iniciovaná ze strany myanmarské hydrokracie jednak jako prostředek k posílení hospodářství, ale zároveň jako nástroj jak získat kontrolu nad těmito územími, v nichž nominálně vládne podvrtná hydrokracie. Jinak řečeno, zatímco AWC plní vůli myanmarské hydrokracie budovat velká i malá vodní díla v pohraničních oblastech za "tučný obnos peněz ze státní pokladny", AWC tím zároveň dokáže udržovat politické napětí v pohraničních oblastech, kde snahy o důslednější rozvoj vodních zdrojů ze strany centrální vlády mohou vést k další vlně militarizace místních skupin, které si nepřejí být přemístěny anebo více kontrolovány (Yee 2018).

7 ZÁVĚR

Článek ukázal, že podvrtná hydrokracie v oblasti Zlatého trojúhelníku je nedílnou součástí vodního vládnutí a aktérem, který dokáže výrazně ovlivnit rozvoj vodních zdrojů. Jejich zapojením však může souvstažně docházet k podrývání státního režimu a omezování schopnosti naplňování hydrokratických misí. Přestože role podvrtné hydrokracie na rozvoj vodních zdrojů může navenek působit kontroverzně, v mnoha ohledech podvrtná hydrokracie vykazuje shodné prvky s jinými hydrokratickými reprezentacemi. Hydrokratické zájmy podvrtné hydrokracie jsou totiž často slučitelné se zájmy jiných hydrokratických reprezentací, pakliže přímo nekolidují se zajišťováním hydrokratických misí. Podvrtná hydrokracie navíc často z peněz ze svých ilegálních aktivit dokáže financovat jak rozvoj infrastruktury v říčních povodích, tak kompenzovat případná příkoří a nepříjemnosti pro místní komunity. Podvrtná hydrokracie v oblasti Zlatého trojúhelníku je navíc dlouhodobě považována za nedílnou součást místní kultury a politickým hráčem, který rozhoduje o tempu a rozsahu rozvoje vodních zdrojů.

Naše hypotézy se zakládají na dvou případových studiích, kde podvrtná hydrokracie tvoří pomyslného "strůjce, ale zároveň i škůdce" rozvoje vodních zdrojů v oblasti Zlatého trojúhelníku. V první z nich jsme se zabývali vlivem Naw Khamova gangu na rozvoj řeky Mekong, kde v roce 2011 došlo ke krvavému přepadení dvou čínských lodí. Přestože i před rokem 2011 docházelo v této oblasti na pomezí myanmarsko-laosko-thajských hranic k pravidelným útokům na přepravní lodě

a turistická plavidla, teprve až krvavé vyřizování účtů mezi Naw Khamovým gangem a "neplatiči výpalného" podnítilo důslednější kontrolu říčního toku v mezinárodním měřítku. Ohrožení bezpečnosti vodní dopravy a potenciálního narušení obchodních vztahů se sousedními státy proto nezachránily ani četné úplatky politických činitelů z tamějších kasin, neboť Naw Khamův gang přímo ohrozil zajišťování dvou významných hydrokratických misí. Ke snížení tolerance s aktivitami podvratné hydrokracie v oblasti Zlatého trojúhelníku také přispělo zřízení společných vojenských patrol měsíc po incidentu, ale i Xi Jinpingova kampaň potírající korupci ve státní sféře z roku 2012, která se zdaleka nedotýká pouze Číny (West 2018: 269, Kinna 2016). Přestože byl nakonec Naw Khamův gang po šesti měsících dopaden a tvrdě potrestán, podobných gangů ovládající povodí Mekongu je mnohem více (Marshall 2012; Rozhovor M09-MY).

Dále, soudní řízení spíše než na odhalení vazeb mezi podvratnou hydrokracií a vrcholnými hydrokratickými členy a volání po spravedlnosti, poukázalo na slabost hydrokratických reprezentací se nechat ovlivnit hydrokratickými zájmy podvratné hydrokracie. Naw Khamovu gangu se totiž dařilo utíkat před rukou zákona zejména díky informacím od policejních a justičních složek, politických činitelů, ale i místních občanů. Rozvoj povodí Mekongu je tak proto i po vyšetření Mekongského masakru i nadále v rukou podvratné hydrokracie, která zaplnila místo po Naw Khamovu gangu, ale která neohrožuje zajišťování hydrokratických misí ripariálních zemí Mekongu. V povodí Mekongu se však stále častěji lze setkat s rozvojem kasin a drogových laboratoří, které tvoří hlavní příjem podvratné hydrokracie a citelné ekonomické přilepšení pro místní komunity, včetně lokální hydrokracie. Ačkoliv opiových polí v oblasti Zlatého trojúhelníku v posledních letech postupně ubývá, hlavním důvodem není větší efektivnost společných námořních patrol pod hlavičkou čínské organizace pro Lancangsko-Mekongskou spolupráci (LCM), ale především transformace drogového průmyslu na syntetické drogy.

Obdobnou vysokou míru provázanosti mezi podvratnou hydrokracií a jinými hydrokratickými reprezentacemi lze pozorovat i v souvislosti s aktivitami AWC. Konglomerát AWC je jedním z nejvýznamnějších společností, které se zapojují do infrastrukturního rozvoje Myanmaru, ale zároveň jednou z nejkontroverznějších s ohledem na obchod s drogami a singapurskými dceřinými společnostmi, přes které AWC dokázala odolávat ekonomickým sankcím uvaleným na Myanmar od roku 2008. AWC se tak do vodního vládnutí zapojovala skrze výstavbu vodních elektráren, které byly navíc oficiálně "požehnány" myanmarskými úřady. Lo Hsing Hanova rodina se ale v minulosti do společné správy vodních zdrojů rovněž zapsala jako neoficiální moderátor mezi ripariálními zeměmi Mekongu a jako zkušený vyjednaváč s jinými skupinami podvratné hydrokracie. Doposud totiž platí, že výstavbu velkých vodních projektů doprovází strach z důslednější kontroly centrální vlády nad územím

okupovaným různými guerillovými skupinami. Jak rozestavěná vodní elektrárna Myitsone, tak Tasang však vykazují podobný scénář, v němž AWC přispívá k naplňování hydrokratické mise v podobě rozvoje myanmarské vodní energetiky, ale na straně druhé zvyšuje toleranci k Tun Myint Naingově vedlejším příjmům z prodeje drog a kasin, což citelně podryvá důvěryhodnost myanmarské hydrokracie. Toleranci k páčání kriminální činnosti lze pak souhrnně interpretovat jako "nepřímé delegování" pravomocí hydrokracie na podvratnou hydrokracii, která je více než schopná spravovat a rozvíjet vodní zdroje v oblasti Zlatého trojúhelníku.

Daně z příjmů z legální a (i)legální činnosti AWC však přináší citelnou finanční injekci pro myanmarský rozpočet, z něhož se dále financuje rozvoj nových vodních projektů. V obou případech však hydrokracie tvoří jakýsi "stát ve státě" | a hybridního aktéra schopného výrazně působit na vodní vládnutí v oblasti Zlatého trojúhelníku. Hlavní nevýhodou podvratné hydrokracie však i nadále zůstává vázanost na kriminální činnost, která může přispívat k politickému (AWC) i bezpečnostnímu rozvratu okolních zemí (Naw Khamův gang). Bohužel, hydrokratické zájmy podvratné hydrokracie jsou často slučitelné se zájmy lokálních hydrokratických reprezentací, jejichž "srdce a mysl" mohou být vykoupeny za podíl na zisku z kriminální činnosti podvratné hydrokracie. Pokud by však podvratná hydrokracie narušovala zajišťování hydrokratických misí (viz. Naw Khamův gang) či zemi kvůli své činnosti uvrhla do politicko-ekonomické izolace bez nároku na případnou kompenzaci (viz. AWC), tak by hydrokratické reprezentace zdaleka tak vehementně netolerovali podvratnou hydrokracii. Až do současnosti proto podvratná hydrokracie investuje své peníze z drog do jiných legálních odvětví, které „*rapidně ekonomicky i politicky formují oblast Zlatého trojúhelníku*“ (Sims 2017: 697). Rozvoj kasin a jiné specifické infrastruktury s sebou sice přináší nová pracovní místa, investiční pobídky a rozvoj turismu v Mekongském regionu, ale na straně druhé prohlubuje asymetrii uvnitř vodního vládnutí, v níž je nikoliv hydrokracie, ale především podvratná hydrokracie jedním z hlavních hybatelů rozvoje povodí Mekongu.

POUŽITÁ LITERATURA:

1. AHMED, I. – LITON, S. (2018): Yaba invasion – 1: Hostage to Myanmar. [Online.] In: *The Daily Star*, 2018. [Citované 12.5.2018.]. Dostupné na internetu: <<https://www.thedailystar.net/frontpage/hostage-myanmar-1575205>>.
2. BOOTH, M. (1997): *Opium A History*. London: Simon & Schuster. 381 s. ISBN 0-671-85306-6.
3. BURNETTE, R. (2009): Micro-Hydro in Myanmar and Thailand. In: *ECHO Development Notes*, 2009, Iss. 3, Regional Supplement, s. 1-5.

4. CECH, T. (2010): *Principles of Water Resources. History, Development, Management and Policy*. Third Edition. New York: Wiley. 546 s. ISBN 978-0-470-13631-7.
5. DINMORE, G. – GILMORE, S. – LWIN, E., E., T. (2016): US extends sanctions, further targets Asia World. [Online.] In: *Myanmar Times*, 2016. [Citované 17.5.2016.]. Dostupné na internetu: <<https://www.mmtimes.com/national-news/20351-us-extends-sanctions-further-targets-asia-world.html>>.
6. FALCO, M. (2003): *Burma: Time for Change*. New York: Council of Foreign Relations. Report of an Independent Task Force. 62 s.
7. FAWTHROP, T. (2013): The Godfather of the Golden Triangle: Lo Hsing Han, Obituary. In: *East by Southeast*, 2013. [Citované 12.11.2013.]. Dostupné na internetu: <<http://www.eastbysoutheast.com/godfather-golden-triangle-lo-hsing-han-obituary/>>.
8. FERNQUEST, J. (2013): China drone strike plans on Shan drug lord. [Online.] In: *Bangkok Post*, 2013. [Citované 20.2.2013.]. Dostupné na internetu: <<https://www.bangkokpost.com/learning/learning-news/336905/china-drone-strike-plans-on-shan-drug-lord>>.
9. FULLER, T. (2013): Lo Hsing Han, Myanmar Drug Kingpin, Dies at 80. [Online.] In: *The New York Times*, 2013. [Citované 8.6.2013.]. Dostupné na internetu: <<https://www.nytimes.com/2013/07/09/world/asia/lo-hsing-han-wealthy-trafficker-from-myanmar-dies-at-80.html>>.
10. FULLER, T. (2015): Profit of Drug Trade Drive Economic Boom in Myanmar. [Online.] In: *The New York Times*, 2015. [Citované 5.6.2015.]. Dostupné na internetu: <<https://www.nytimes.com/2015/06/06/world/asia/profits-from-illicit-drug-trade-at-root-of-myanmars-boom.html>>.
11. HAEFNER, A. (2016): *Negotiating for Water Resources. Bridging Transboundary River Basins*. Oxon: Routledge. 200 s. ISBN 978-1-138-66632-0.
12. HONG, B. (2014): How China Used Drones to Capture a Notorious Burmese Drug Lord. [Online.] In: *The Daily Beast*, 2017. [Citované 17.4.2017.]. Dostupné na internetu: <<https://www.thedailybeast.com/how-china-used-drones-to-capture-a-notorious-burmese-drug-lord>>.
13. CHAIMON, CH. (2016): Vietnam and Cambodia Invited to Join The Safe Mekong Anti-Drug Operation. [Online.] In: *Chiang Rai Times*, 2016. [Citované 24.9.2016.]. Dostupné na internetu: <<https://www.chiangraitimes.com/vietnam-and-cambodia-invited-to-join-the-safe-mekong-anti-drug-operation.html>>.

14. CHALK, P. (2000): Southeast Asia and the Golden Triangle's heroin trade: Threat and response. In: *Studies in Conflict & Terrorism*, 2000, Vol. 23, s. 89-106.
15. CHAROENWONG, K. (2004): The Evacuation of the Nationalist Chinese (Kuomintang / KMT) Troops in Northern Thailand from the 1950s to Today. In: *Asian Cultural Studies*, 2004, Vol. 30. s. 159-175.
16. CHINA THREE GORGES (GROUP) CORPORATION (CTGGC) (2013): Upper Thanlwin (Mong Ton) Hydropower Project. [Online.] In: *CTGGC*, 2013. [Citované 4.6.2018]. Dostupné na internetu: <<http://www.mongtonhydro.com/eportal/ui?pageId=132108>>.
17. CHOUVY, P. (2010): *Opium: uncovering the politics of the poppy*. Cambridge: Harvard University Press. 256 s. ISBN 978-0-674-05134.
18. CHOUVY, P. (2013): *Drug trafficking in and out of the Golden Triangle*. An Atlas of Trafficking in Southeast Asia. The Illegal Trade in Arms, Drugs, People, Counterfeit Goods and Natural Resources in Mainland. London: Tauris. 1-32 s.
19. INTERNATIONAL RIVERS (IR) (2011): The Myitsone Dam on the Irrawaddy River: A Briefing. [Online.]. In: *International Rivers*, 2011 [Citované 28.9. 2011.]. Dostupné na internetu: <<https://www.internationalrivers.org/resources/the-myitsone-dam-on-the-irrawaddy-river-a-briefing-3931>>.
20. IVES, M. (2017): A Chinese-Backed Dam Project Leaves Myanmar in a Bind. In: *The New York Times*, 2017. [Citované 31.3.2017.]. Dostupné na internetu: <<https://www.nytimes.com/2017/03/31/world/asia/myanmar-china-myitsone-dam-project.html>>.
21. JELSMA, M. – KRAMER, T. – VERVEST, P. (2005): *Trouble in the triangle: opium and conflict in Burma*. Chiang Mai: Silkworm Books. 231 s. ISBN 974-9575-89-x.
22. KINNA, R. (2016): An alternative past/future for Mekong River dams under the UN Watercourses Convention: Part 1. [Online.] In: *East by Southeast*, 2016. [Citované 30.4.2016.]. Dostupné na internetu: <<http://www.eastbysoutheast.com/gms/>>.
23. KRAMER, T. – JENSEMA, E. – JELSMA, M. – BLICKMAN, T. (2014): *Bouncing Back – Relapse in the Golden Triangle*. Amsterdam: The Transnational Institute, Drug & Democracy Programme. 113 s.
24. KRAMER, T. (2009): *Burma: Neither War Nor Peace*. Amsterdam: Transnational Institute. 40 s.
25. KRAMER, T. (2016): *The Current State of Counternarcotics Policy and Drug Reform Debates in Myanmar*. Washington: Brookings Institution, Foreign Policy Paper. 14 s.

26. KUENZER, C. – CAMPBELL, I. – ROCH, M. – LEINENKUGEL, P. – TUAN, V. – T., DECH, S. (2012): Understanding the impact of hydropower developments in the context of upstream-downstream relations in the Mekong river basin. In: *Sustainable Science*, 2012, Vol. 8, No. 4. s. 565-584.
27. LINTNER, B. – BLACK, M. (2009): Merchants of Madness: the methamphetamine explosion in the Golden Triangle. Chiang Mai: Silkworm Books. 180 s. ISBN 978-974-9511-59-6.
28. LINTNER, B. (1990): The Rise and Fall of the Communism Party of Burma (CPB). Cornell: Cornell University Press, South East Asia Program Publications. 124 s. ISBN: 978-0877271239.
29. MARSHALL, A. (2012): Special Report: In Mekong, Chinese murders and bloody diplomacy. [Online.] In: *Reuters*, 2012. [Citované 27.1.2012.]. Dostupné na internetu: <<https://www.reuters.com/article/us-special-report-mekong/special-report-in-mekong-chinese-murders-and-bloody-diplomacy-idUSTRE80Q00G20120127>>.
30. MATTHEWS, N. – GEHEB, K. (2015): Hydropower Development in the Mekong Region: Political, socio-economic and environmental perspectives. New York: Routledge. 201 s. ISBN 978-0-415-71913-1.
31. MCCOY, A., W. (2003): The politics of heroin: CIA complicity in the global drug trade: Afghanistan, Southeast Asia, Central America, Colombia. Chicago: Lawrence Hill Books. 710 s. ISBN 978-1-55652-483-7.
32. MEKONG RIVER COMMISSION (MRC) (2010): *State of the Basin Report 2010*. Vientiane: Mekong River Commission. 231 s. ISBN 978-993-2080-57-1.
33. MIN, A. – KUDO, T. (2014): Business Conglomerates in the Context of Myanmar's Economic Reform. In: Lim, Hank, Yasahiro, Yamada (eds.): *Myanmar's Integration in the Global Economy: Outlook and Opportunities*. Bangkok: Bangkok Research Center. 138-173 s.
34. MIRUMACHI, N. (2015): *Transboundary Water Politics in the Developing World*. New York: Routledge. 190 s. ISBN 978-0-415-81295-5.
35. MOE, W. (2011): Steven Law's Rising Empire. [Online.] In: *The Irrawaddy*, 2011. [Citované 22.6.2011.]. Dostupné na internetu: <http://www2.irrawaddy.com/article.php?art_id=21748>.
36. MOLLE, F. – MOLLINGA, P. – WESTER, P. (2009): Hydraulic Bureaucracies and the Hydraulic Mission: Flows of Water, Flows of Power. In: *Water Alternatives*, 2009, Vol. 2, Iss. 3, s. 328-349.
37. MOTTA, S. – MATTHEWS, N. (2017): Rewards and risks of Chinese hydropower in the Mekong River Basin (GMS). In: Siciliano, Giuseppina – Urban, Franke (eds.): *Chinese hydropower development in Africa and Asia*.

Challenges and Opportunities for Sustainable Global Dam-Building. New York: Routledge. Chapter 2.

38. NAING, S., Y. (2013): Drug Trade a 'Significant Threat' to Region: Mekong Nations. In: *The Irrawaddy*, 2013. [Citované 10.5.2013.]. Dostupné na internetu: <<http://www.irrawaddy.com/burma/drug-trade-a-significant-threat-to-region-mekong-nations.html>>.
39. NOŽINA, M. (2013): *Barma: etnický problém, válka a boj za demokracii*. Praha: Ústav mezinárodních vztahů. 252 s. ISBN 978-80-87558-08-9.
40. PERLEZ, J. – FENG, B. (2013): Beijing Flaunts Cross-Border Clout in Search for Drug Lord. [Online.] In: *The New York Times*, 2013. [Citované 4.4.2013.]. Dostupné na internetu: <<https://www.nytimes.com/2013/04/05/world/asia/chinas-manhunt-shows-sway-in-southeast-asia.html>>.
41. PRIYANDITA, G. – WIJAYA, T. (2018): Winning hearts on China's Belt and Road. [Online.] In: *The Diplomat*, 2018. [Citované 4.5.2018.]. Dostupné na internetu: <<https://thediplomat.com/2018/05/winning-hearts-on-chinas-belt-and-road/>>.
42. SAFE MEKONG COOPERATION CENTRE (SMCC) (2018): Report of daily events. GIS maps. [Online.] In: NCCD, 2018. [Citované 6.6.2018.]. Dostupné na internetu: <https://nccdor.nccd.go.th/news_model/gis/index_mekong.php>.
43. SHELLEY, L., I. (2014): *Dirty Entanglements: Corruption, Crime, and Terrorism*. New York: Cambridge University Press. 386 s. ISBN 978-1-107-68930-5.
44. SHIN, A. (2016): Power Sector: Lofty goals, missed targets. [Online.] In: *Myanmar Times*, 2013. [Citované 1.4.2016.]. Dostupné na internetu: <<https://www.mmtimes.com/business/19790-power-sector-lofty-goals-missed-targets.html>>.
45. SIMS, K. (2017): Gambling on the Future: Casino Enclaves, Development, and Poverty Alleviation in Laos. In: *Pacific Affairs*, Vol. 90, No. 4, December 2017. s. 675-699.
46. SUN, Y. (2013): Chinese Investment in Myanmar. What Liew Ahead?. In: *Stimson Books and Reports*, Issue Brief No. 1, 2013. 12 s.
47. SUN, Y. (2017): China and Myanmar's Peace Process. In: *USIP Special Paper*, No. 401, March 2017. 15 s.
48. THE IRRAWADI (2017): Wa Declare Poppy-Free Zone. [Online.] In: *The Irrawadi*, 2017. [Citované 27.6.2017.]. Dostupné na internetu: <<https://www.irrawaddy.com/news/burma/wa-declare-poppy-free-zone.html>>.
49. THE IRRAWADY (2000): Burmese Tycoons Part I. [Online.] In: *The Irrawady*, Vol. 8, No. 6, 2000. [Citované 1.6.2000.]. Dostupné na internetu: <http://www2.irrawaddy.com/article.php?art_id=1923&page=3>.

50. UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME (UNDP) (1997a): *Governance for Sustainable Human Development*. New York: United Nations Development Programme, UNDP Policy Document. 40 s. ISBN 9789211260618.
51. UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME (UNDP) (1997b): *Corruption and Good Governance*. New York: UNDP, Discussion paper No. 3. 138 s.
52. UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME (UNDP) (2018): Water Governance. [Online.] In: *Water Governance*, 2018. [Citované 4.6.2018.]. Dostupné na internetu: <<http://watergovernance.org/water-governance/>>.
53. WARNER, J. F. – JOHNSON, C. (2007): 'Virtual Water' – Real People: Useful Concept or Prescriptive Tool?. In: *Water International*, 2007, Vol. 32, No. 1. pp. 63-77. ISSN 0250-8060.
54. WEST, J. (2018): *Combating Asia's Economic Crime*. Singapore: Palgrave, Asia Century on a Knife-edge. s. 247-274.
55. XINHUA (2013): Mekong River murders to be executed. [Online.] In: *Xinhua*, 2013. [Citované 28.2.2013.]. Dostupné na internetu: <http://usa.chinadaily.com.cn/china/2013-02/28/content_16262550.htm>.
56. XINHUA (2016b): Myanmar to consider becoming full member of Mekong River Commission: president. [Online.] In: *Xinhua*, 2016. [Citované 26.10.2016.]. Dostupné na internetu: <http://news.xinhuanet.com/english/2016-10/26/c_135782885.htm>.
57. XINHUA (2016c): Mekong countries to strengthen law enforcement cooperation. In: *Xinhua*, 2016. [Citované 27.12.2016.]. Dostupné na internetu: <http://news.xinhuanet.com/english/2016-12/27/c_135936757_3.htm>.
58. Xinhua (2016e): China, Myanmar agree to solve suspended dam issue. [Online.]. In: *Xinhua*, 2016 [Citované 19.8. 2016]. Dostupné na internetu: <http://news.xinhuanet.com/english/2016-08/19/c_135612323.htm>.
59. Xinhua (2016f): Myanmar official urges to resolve China-Myanmar dam project issue. [Online.]. In: *Xinhua*, 2016 [Citované 3.6. 2016]. Dostupné na internetu: <http://news.xinhuanet.com/english/2016-06/03/c_135410809.htm>.
60. YASUDA, Y. (2015): *Rules, Normas and NGO Advocacy Strategies. Hydropower Development on the Mekong River*. Oxon: Routledge. 250 s. ISBN 978-1138920293.
61. YEE, T., H. (2018): Work on Myanmar dam goes on under heavy guard. [Online.] In: *Straits Times*, 2018. [Citované 7.5.2018.]. Dostupné na internetu: <<https://www.straitstimes.com/asia/se-asia/work-on-myanmar-dam-goes-on-under-heavy-guard>>.

SEZNAM ROZHOVORŮ:

<i>Rozhovory Čína, Xishuangbanna, Yunnan</i>			<i>Rozhovory Myanmar, Šanský stát</i>		
<i>Číslo</i>	<i>Kódový název</i>	<i>Typ respondenta</i>	<i>Číslo</i>	<i>Kódový název</i>	<i>Typ respondenta</i>
1.	M01-CH	Rybář	1.	W01-MY	Univerzitní profesor na MU
2.	M02-CH	Rybář	2.	M02-MY	Univerzitní profesor na MU
3.	M03-CH	Farmář	3.	M03-MY	Farmář
4.	M04-CH	Farmář	4.	W04-MY	Farmář
5.	W01-CH	Farmář	5.	M05-MY	Farmář
6.	W02-CH	Farmář	6.	M06-MY	Výzkumník, novinář
7.	W03-CH	Farmář	7.	M07-MY	Obchodník - doprava
8.	W04-CH	Farmář	8.	M08-MY	Drogový pašerák
9.	M05-CH	Člen AP	9.	M09-MY	Člen Armády Šanského státu - Jih
10.	W04-CH	Obchodník - pohostinství	10.	M10-MY	Člen Armády Šanského státu - Jih
11.	W05-CH	Obchodník - pohostinství	11.	M11-MY	Člen Armády Šanského státu - Jih
12.	W06-CH	Farmář	12.	M13-MY	Příslušník imigrační policie
13.	W07-CH	Farmář	13.	W05-MY	Obchodník - pohostinství
14.	M06-CH	Farmář	14.	W06-MY	Obchodník - pohostinství
15.	W08-CH	Obchodník - doprava	15.	M14-MY	Obchodník - doprava
16.	M07-CH	Člen HL	16.	M15-MY	Příslušník NDAA
17.	W09-CH	Obchodník - pohostinství	17.	M16-MY	Příslušník NDAA
18.	W10-CH	Obchodník - doprava	18.	W07-MY	Farmář
19.	M08-CH	Obchodník - turismus	19.	W08-MY	Farmář
20.	W11-CH	Obchodník - turismus	20.	M17-MY	Člen Královské thajské armády
21.	M09-CH	Obchodník, Farmář	21.	M18-MY	Člen Královské thajské armády
22.	M10-CH	Farmář, bývalý pašerák	22.	W09-MY	Obchodník - pohostinství
23.	W12-CH	Obchodník - turismus	23.	M19-MY	Obchodník - doprava
24.	M11-CH	Člen AP	24.	W10-MY	Farmář
25.	M12-CH	Člen HL	25.	W11-MY	Farmář
26.	M13-CH	Obchodník, Farmář	Legenda: AP (Agriculture Power), HL (Hydrolancang), WRD (oddělení pro správu vodních zdrojů), MU (Mandalajská univerzita), NDAA (Armáda národně demokratické aliance)		
27.	M14-CH	Farmář			
28.	M15-CH	Farmář, rybář			
29.	M16-CH	Obchodník - pohostinství			
30.	W13-CH	Člen WRD			



OD BILATERALISMU K OMEZENÉ NEUTRALITĚ: AMERICKÝ ZAHRANIČNÍ OBCHOD MEZI LETY 1933-1939

FROM BILATERALISM TO LIMITED NEUTRALITY: AMERICAN FOREIGN TRADE 1933-1939

Zdenka Johnson¹

Tato studie se primárně věnuje rozboru vnějších hospodářských vztahů Spojených států amerických v letech 1933–1939. Je nastíněna nová strategie zahraničně-obchodní politiky přijatá po roce 1933, stojící na rozšířeném bilateralismu a recipročních obchodních dohodách. Tato liberální politika ovlivnila objemově, strukturálně i teritoriálně zahraniční obchod USA. Ačkoli se americká vláda snažila řešit domácí hospodářské problémy podporou vývozu v některých oblastech ekonomiky (například v zemědělství), v komoditní struktuře prosadil spíše dlouhodobější trend k obchodu odpovídající průmyslově vyspělé zemi. Zásahy vlády se částečně projeví v růstu významu obchodu se strategicky důležitými oblastmi (například Latinskou Amerikou) na úkor tradičních obchodních partnerů. Důležitým závěrem studie je také tvrzení, že význam zahraničního obchodu, jakkoli v průběhu 30. let rostoucí, byl ovšem stále marginální.²

Klíčová slova: Spojené státy americké, 30. léta 20. století, zahraničně-obchodní politika, reciproční obchodní dohody, vývoz, dovoz

This study analyzes primarily the United States' external economic relations from 1933 to 1939. The new foreign-trade policy strategy adopted after 1933, based on expanded bilateralism and reciprocal trade agreements, is outlined.

¹ Ing. Zdenka Johnson, Ph.D., Department of Economic History, Faculty of Economics, University of Economics in Prague, Winston Churchill Square 4, 130 67 Prague 3, e-mail: zdenka.johnson@vse.cz

The author has been working as an Assistant Professor at the Department of Economic History since 2012. She specializes in research of the economic history of the United States of America and Germany in the 20th century, especially focused on the 1920s and 1930s. Other areas of her scientific interest include monetary and fiscal policies, economic cycle issues, and the history of economic thought.

² The author gratefully acknowledges the support of the Department of Economic History, Faculty of Economics, University of Economics in Prague provided within the research grant Economic Theory in Economic-Political Practice (No. F5/20/2017).

This liberal policy could influence both the volumes and the structure of foreign trade of the USA. Although, American government tried to solve domestic economic problems by supporting exports in some industries (for example in agriculture), the U.S. commodity structure changed according to a longer-term trend towards that of an industrially advanced country. Government interventions were also partly reflected in greater importance of trade with strategically substantial areas, such as Latin America. A salient conclusion of the study is also the assertion that the significance of foreign trade, albeit rising in the course of the 1930s, was still marginal.

Key words: United States of America, 1930s, foreign trade policy, Reciprocal Trade Agreements, exports, imports

JEL: F14, N42, N72

1 INTRODUCTION

The main purpose of this research study is to characterize and analyze the main aspects of the United States foreign-trade relations after the Great Depression. The Great Depression was a disruptive factor that significantly influenced American economic relations with other countries. During this period, foreign trade was not considered as important as the domestic economy. United States foreign trade policy was largely shaped by internal economic policies. The solution to deep macroeconomic imbalances caused by developments in the 1920s and 1930s lied, inter alia, in the area of foreign trade and capital movements. Especially in the case of the United States, domestic economic policy focused on addressing internal economic problems through protectionism; the impact on external relations was secondary. However, with the arrival of Roosevelt's government in 1933, there were changes in the economic and political priorities and instruments that either directly or indirectly involved foreign trade.

In this context, several research questions arise, which are answered in this text. These questions include the following: Were the measures of the 1930s different from the established course of foreign trade policy? Did the ideological goals of internationalism mirror foreign trade policy in practice? How did the structure of foreign trade change? Did convergence of the United States and European countries occur due to the threat of the Second World War? How did the relations with the Central and Latin American countries change in this regard? Was the United States dependent on the import or export of some commodities? What investment strategies did American businessmen choose on foreign markets? To answer these questions, an analysis of the changes in the objectives, measures, and results of the foreign-trade policy is provided, as well as quantitative analysis of selected foreign trade statistics.

2 DOLLAR DEVALUATION – GOOD OR BAD DECISION?

One of Roosevelt's first radical measures, which also affected foreign trade, was the devaluation of the United States dollar. It was not just a decision in terms of

the gold standard and the liberalization of monetary policy to promote economic recovery and reflation, but also external relations. It was a reaction to the earlier beggar-thy-neighbor policy adopted in the United Kingdom (and generally countries using the British sterling) and Japan.³ This policy of surprising devaluation of foreign currencies meant a temporary unilateral advantage in price competitiveness, in this case at the expense of the United States. Following Roosevelt's 40% devaluation of the dollar in 1933, it can be said that the official dollar exchange rate was artificially undervalued by 1935 or 1936 (Arndt 1972).

This devaluation of the dollar virtually meant *ceteris paribus* increase in dollar incomes of American exporters by the same number. On the import side, there were negative (although desired by American government) price effects meaning an increase in import prices by 60%. In the short term, the trade balance showed a larger increase in exports. Despite higher import prices, imports also grew. This development can be considered positive from the point of view of American trade balance, but not from the point of view of the world economic system sustainability. It was the same situation as in the 1920s: the United States was a global creditor, which should have corresponded with the deficit in American trade balance so the system could have been balanced. The situation even worsened in the second half of the 1930s, as is shown below. However, the American economy received significant foreign investments looking for opportunities not only for speculation, but also for rescue because of developments in Western Europe.

The decision to devalue the US dollar caused an uproar in the ongoing World Economic and Monetary Affairs Conference in London in 1933.⁴ The leaders of many developed countries met to agree on another form of the world monetary system. The attempt was to find an agreement, especially among the gold standard countries (such as France), the sterling bloc countries, and the United States. The key point was monetary stabilization, which was logical because of the destabilization of the system due to surprising devaluations, subsequent currency shocks, and crises.⁵ The devaluation of the second strongest currency implied not only the loss of previously acquired competitiveness in other countries, but also pressured them for more restrictive monetary policy, further devaluation of their domestic currencies (for example in Australia or Belgium), additional deflation, and import regulation mainly in the countries of the golden bloc (for example France or The Netherlands). Other

³ The share of United Kingdom and Japan on the world trade increased by 16% and 29% in 1932 in comparison with the previous year (Arndt 1972, p. 74). Eichengreen, Sachs (1985) argue about the benefits of beggar-thy-neighbor policy for the world economy, as collective devaluation of the currencies of several countries, and not the unilateral action of one country.

⁴ On the development of American position during the conference see Gardner (1971, pp. 26–33).

⁵ On the other conference goals see Crawford (1972, pp. 50–66).

countries, such as Germany and Italy, already resorted to bilateral trade agreements and strict control over foreign exchange.⁶

The introduction of the Smoot-Hawley Tariff Act at the onset of the Great Depression brought about the gradual collapse of foreign trade not only in the United States but ultimately in a global context (United States International Trade Commission 2009, p. 63). Restrictions in American foreign trade, coupled with American capital outflows, forced indebted European or South American countries to further curtail their own trade, devalue their currencies, or regulate the use of foreign currencies. Another impact was expressed in the (total and partial) defaults of many countries towards the United States. Unfortunately, the devaluation of the dollar in 1933, 1934 respectively, did not mean a major change, although it brought about a decline in debt to the United States. In 1933, almost all governments except for Finland defaulted, which in total accounted for about one-third of all United States investment in foreign bonds (Arndt 1972, p. 72). During the Great Depression, American investors lost a lot of their foreign assets gained over the past twenty years. Thanks to the devaluation and stabilization of the dollar, the flow of short-term (but also long-term) foreign capital flows reversed, which brought about the desired flow of gold. Nevertheless, one cannot argue that export growth and capital inflows occurred only through the intervention of the state in the exchange rate. Similarly, the negative effects of the dollar devaluation must be considered not only in the short term, i.e. deterioration in the terms of trade for other countries, as well as in the long term, when their purchasing demand for American goods declined. Ultimately, the devaluation of the dollar most likely delayed, or slowed down, otherwise faster economic recovery in the countries of the United States important trading partners.

In connection with the American withdrawal from the gold standard in 1933, a so-called dollar bloc was created. A group of countries led by the United States officially maintained fixed exchange rates between domestic currencies and the American dollar. Typically, these were economies having close business relations with the United States, namely Canada and the Latin American countries. Much of their currency reserves were deposited in dollars in American banks, and their dollar accounts also served to offset international payments. Within this bloc, but also similarly created (sterling, gold) blocs, there was promotion of mutual internal trade and, on the contrary, the attenuation of trade with areas outside the bloc.⁷

After a successful set up of exchange rate of USD 35 per ounce of gold, President Roosevelt decided to intensify cooperation on the stabilization of the international monetary system and began negotiating with France and the United Kingdom. The result was the Tripartite Agreement of September 1936, which

⁶ Compare with Eichengreen (1995, pp. 317–342), or Eichengreen, Irwin (2009, pp. 32–33).

⁷ More in Eichengreen, Irwin (1993); Eichengreen, Irwin (1995); Patel (2016, p. 36).

established tripartite fixation of the dollar, British pound, and French franc rates. The agreement also included the resumption of gold convertibility and the need for mutual consultation to avoid surprising devaluations, such as during the Great Depression.⁸ The sustainability of this agreement could be attributed to the setting of exchange rates, which largely corresponded with their equilibrium levels in the world market. The United Kingdom devalued its currency in 1931, the United States in 1933, and France eventually in the fall of 1936.

The moderate devaluation of the franc, albeit with subsequent costs to the French government, was not only of economic but also military importance, since the militarization of Germany at that time was obvious (Oye 1985).⁹ It was necessary for the French economy to be free from deflationary pressures stemming from strict regulation of imports induced by a gold standard for many years. Economic growth and political stability were very important for France's ability to function and defend itself.

The United States was the leader in this respect, and this agreement signaled their key position in currency negotiations even later within the Bretton Woods monetary system during the Second World War. The negotiation of the Tripartite Agreement can be considered as one of the proofs of American isolationism and economic nationalism retreating to internationalism, which ultimately prevailed after the Second World War.¹⁰

3 RECIPROCAL TRADE DOCTRINE – THE CORE OF (NON-) LIBERAL TRADE POLICY

During the 1930s, under the leadership of State Secretary Cordell Hull, the American foreign and commercial policy strategy was significantly transformed. The original long-term protectionism was replaced by a more liberal attitude. Greater liberalism consisted in the reciprocal reduction of trade barriers.¹¹ This shift is even more striking considering the more rigorous regulation of trade and bilateralism in other developed countries. This strategy corresponded with one of the goals of New Deal – to revive the economy, especially the export industries. The most important export sector was agriculture, deprived for a decade and reliant on foreign markets in its sales. Substitution of foreign demand by domestic markets had historically proved to be inadequate and the only option was to open up to foreign trade without any

⁸ On the development of American position on this agreement see Crawford (1972, pp. 277–282), or Eichengreen (1975, pp. 348–389).

⁹ Compare with Nash (1979, pp. 90–106).

¹⁰ More in Frieden (1988, pp. 87–90); Oye (1985, pp. 191–199); Crawford (1972, pp. 284–288).

¹¹ A possibility of unilateral decrease in protectionism was not discussed in essence, since it would have meant necessary adjustment processes in American economy. There was a legitimate fear of adverse changes in the balance of payments. In particular, a loss of the position of the world creditor.

severe restrictions. Experience with the Great Depression had shown that foreign trade had been falling under the influence of protectionism and undergoing very negative development in the traditional industries of American agriculture. American foreign trade policy became clearly motivated in every way by addressing domestic problems.¹²

Behind the idea of freer trade, goals similar to those of European countries were hidden, i.e. maximum exports and minimum imports. However, it should be noted that liberalization in foreign trade went in a way against the general nature of New Deal, which was the greater role of the state in the economic sphere. The decision to abandon the autonomous instruments of foreign-trade policy in favor of discretion raised the question of the continuation of the Most Favored Nation clause (MFN) clause that had been used in the past. Although, the principle of non-discrimination in foreign trade was maintained, and the MFN clause became an integral part of all reciprocal trade agreements.

In terms of the domestic politics, a more liberal foreign-trade policy was supported by the financial and investment circles identifying the business potential in not only collection of bad debts and investments abroad in the 1920s, but also of course new investments. Some farmers were strong advocates of this policy as well. On the contrary, protectionism was promoted by industrialists. Their attitude was somewhat illogical, as American industries were not in the position of the infant industries for several decades and did not need external protection. However, the industrial circles were still very influential and shaped United States foreign trade policy through a conservative Congress. Even in the industry, there were exceptions, such as the automotive industry, whose manufacturers (due to their prominent position on the international market) were clinging to the idea of free trade.¹³ For these reasons, the American government has also decided not to reduce trade barriers across the board but to reduce them individually in bilateral negotiations. Hence, it could be selectively decided which industries, commodities, and countries were to be covered by liberalization. Reciprocally, the other country was to behave the same way.

The legal basis for bilateral negotiations was provided by an annex to the Smoot-Hawley Tariff Act in the form of the Reciprocal Trade Agreements Act of 1934 (RTAA), which mandated the President to negotiate with other countries with a perspective to mutually reduce trade barriers for the next three years (United States Congress 1934). American duties could be reduced by as much as 50%, with the MFN clause reserving the same terms and conditions for all countries. Those countries discriminating against American trade might have been excluded. The President was

¹² Compare with Frieden (1988, p. 85); Gideonse (1940); Haggard (1988, pp. 107–110); Patel (2016, p. 151).

¹³ Compare with Haggard (1988, pp. 97–99).

not allowed to move items between non-duty-free between duty-free groups. The originally three-year period was repeatedly extended in 1937 and 1940 as the Republican Party began to support reciprocal trade agreements and withdrew from its demands for protectionism.¹⁴ Reciprocal trade agreements constituted a unique transfer of power within the legislative and executive branches (Irwin, O'Rourke 2011, p. 25). Foreign trade measures until then had been approved by Congress, now the President could make those decisions. Again, the experience of the last ten years of protectionism could lead to the adoption of this fundamental law. In an effort to prevent Congress from failing to liberalize trade as in the 1920s and during the Great Depression, two-thirds of the congressmen had to vote to abolish this new law (United States International Trade Commission 2009, p. 65).

In one year, more relaxed conditions for mutual trade were agreed especially with the countries of Latin America, namely Cuba, Brazil, Haiti, or Belgium (Berglund 1935, p. 411). By 1938, 18 different contracts were negotiated (Lake 1983, p. 538), by 1940 it was 22 (Hunt 2007, p. 104). Special attention was paid to the countries of Latin America where the United States attempted, through its non-interventionist policy, to acquire *inter alia* new economic opportunities under reciprocal agreements and to restore their status and influence in Central and South America (Patel 2016, p. 151).¹⁵ Negotiations with Latin America were the easier ones, as these countries were much more dependent on the American market than vice versa, and their products did not pose a greater competitive threat to American manufacturers. By the beginning of the

¹⁴ The main reason for this change was not a sudden ideological shift in the Republic Party, but stronger influence of exporters and their more efficient lobbying (Irwin, Kroszner, 1999).

¹⁵ President Roosevelt defined this attitude as a good neighbor policy, which had been already proclaimed by Presidents Woodrow Wilson and Herbert Hoover. This old/new strategy in foreign relations radically differed from the past policy of intentional interference into Central and South American countries issues, using economic instruments, government coups, or military invasions. This style of foreign/foreign-economic policy of the United States at the beginning of the 20th century (especially during presidency of Howard Taft) towards the countries of Latin America and East Asia is referred to as dollar diplomacy. Its goal was to create a stable environment abroad and even at the cost of military intervention to promote American commercial and economic interests. A typical example may be the participation of the J. P. Morgan financial group in the investments in the Chinese railways. American foreign capital was used retrospectively as an argument for interference in a given country. Basically, it was an extension of the Monroe Doctrine of 1823 in the financial field, as potential financial instability in the Western Hemisphere could mean vulnerability to European powers. For this reason, the United States stipulated the possibility to intervene. Dollar diplomacy was (temporarily) abandoned under President Woodrow Wilson and replaced by the concept of internationalism and global democracy.

Even though, many Latin American countries were originally rightfully skeptical towards the change in American foreign policy, the United States maintained this policy for a time. More in Gardner (1971, pp. 109–133).

war, more than twenty countries had reciprocal agreements with the United States, half of which were Latin American states. One of them was Canada, a very important trading partner for the United States. About one-seventh of American exports headed to Canada, while Canada exported about one-third of its production to the American market.

Europe was a real challenge and a hard test for the New Deal's liberal politics on foreign markets. The production of European countries was the largest competitor of American products not only in the American domestic market but also in the markets of other countries. Logically, a large part of mutual trade was regulated by customs barriers. On the other hand, Europe represented the largest potential market for American agricultural surpluses. Despite (or maybe because) the United States had a positive trade balance with most, their negotiating position was stronger than that of Latin American countries. In the end, however, America succeeded in reaching an agreement with countries such as the Netherlands (which was particularly important due to close ties to the Netherlands territories in South East Asia) and Switzerland. Small positive changes were made with France, Czechoslovakia, or Turkey. Negotiations with other European countries, Spain, Italy, or Germany (as well as Japan in Asia) were doomed to fail in advance (Irwin, 1998, p. 343). Outside the reciprocal agreements, a separate trade agreement in 1935 was signed with the Soviet Union, recognized as a sovereign country by the United States. The agreement guaranteed the Soviet Union the granting of the MFN clause in exchange for a pre-agreed sale of American goods.

Achieving an agreement with the United Kingdom was complicated by several facts. British products were historically the most important competitor for American industrial products, which were the most burdened by British tariffs and regulations. The British market could thus be potentially very important for exporters of American agriculture surpluses as well as for exporters of raw materials. Starting in 1932, the United Kingdom restricted its imports from the United States in favor of its empire area by so-called preferential tariffs. The agreement between these two important market economies would mean a significant shift in freer world trade, including a retreat from the British imperial preferential system. After complicated compromise negotiations, the Anglo-American Trade Agreement of 1938 became an important divide in British-American trade relations (B. S. K. 1938). Although the United Kingdom still selectively applied bilateralism after the signing of the agreement, it was important for American exporters that minor changes happened in the imperial preferential system. Of course, the negotiating position of the United States was

intensified by the forthcoming European conflict and United Kingdom's need to obtain economic and military aid (Smith 1990, pp. 284–290).¹⁶

Based on 1938 data, it managed to “liberalize” up to 60% of American foreign trade through a system of reciprocal, bilateral trade agreements, which accounted for about one-third of export items (Arndt 1972, p. 83; Irwin 1998, p. 343). The United States reduced the customs burden for about 45% of their dutiable imports.¹⁷ At the beginning of the 1930s the average rate of duty was around 50%, and in 1939 it was less than 40% (Irwin, 1998, p. 350). For roughly two-thirds of the import items, which were previously free of duty, the U.S. managed to maintain this status. The positive effects of the more liberal American foreign-trade policy can certainly be seen in an increase in both American and world trade.

Despite partial positive results, it should be stressed that customs protection of American domestic market remained relatively high (Irwin 2012, p. 86). Limitations of the original 50% reduction in tariffs, the struggle with strong domestic interest groups or the existence of MFN clause effectively prevented the further trade opening. If the President wanted the law to be extended, he could not afford more significant changes. The MFN clause worked in some cases reversely of what was intended. In order to not grant a special advantage to one country in some commodity, the negotiations between the United States and other countries were locked or the commodity duty was not reduced.

Liberalization changes in foreign trade might not have brought as great results as expected. The share of the United States in world trade from 1933–1937 increased by more than one-fifth, nonetheless in 1937 the volume of American foreign trade was not even close to its level of 1929 (Arndt 1972, p. 87). It was obvious that liberalism in foreign policy is not a panacea and deep problems of the American economy – surpluses in agriculture and stagnant export industry – had not been solved completely. Nevertheless, one can claim that it was a revolutionary approach with regard to past cruel interventions in international trade, which had a positive impact on the American export sector, and hence economic recovery.

Bilateral agreements had a positive impact on the growth of world trade.¹⁸ However, the blossoming international business cooperation was problematic. Discrimination against some countries continued to exist, and the United States was

¹⁶ The trade agreement with United Kingdom was significant for the British–American cooperation during the Second World War and then led to the establishment of the Bretton Woods Monetary System where the key elements of the after-1945 economic order were formulated (Irwin 1993, p. 113).

¹⁷ Frieden (1988, p. 87) claims that bilateral agreements covered about 30% of American exports and 60% of imports.

¹⁸ Compare with Lake (1983, p. 538).

also subject to this discrimination.¹⁹ Although the United States also kept obtaining the MFN clause from other countries, this advantage was not always enough, and non-tariff barriers to trade in the form of quotas, licensing conditions, barter agreements, etc. came up as well. So while tariff barriers diminished, there was still extra trade regulation which manifested in non-tariff forms of protectionism.

Unilateral, discriminatory trade decisions were fairly common not only towards the United States but also coming from the U.S. The possibility of excluding a discriminatory country from the MFN clause granted by the United States was used sporadically. There were two exceptions: Australia for several months and later Germany, which was officially accused of discriminating against American goods. Discrimination practiced by other countries was either deliberately ignored or “satisfactorily” explained. In the case of United Kingdom, the preferential tariffs were explained such as the British Empire was actually a unitary state, a sovereign political unit setting its own internal trade policy.

4 SELECTIVE AMERICAN NEUTRALITY

Already in 1934 President Roosevelt made it clear that the United States would not be dragged into another European war: “I have made it clear that the United States cannot take part in political arrangements in Europe, but that we are ready to cooperate at any time in practicable measures on a global basis looking at immediate reduction of armaments and the reduction of barriers to trade” (Gardner 1971, p. 85). Apparently, he was willing to get close to Europe in economic relations. This position remained the same even in the second half of the 1930s. The United States tried to remain strictly neutral, although there was no clear consensus in this attitude towards the developments in Europe and East Asia.

There were clear and understandable reasons for wanting to maintain neutrality. The majority of the American public fundamentally rejected the active participation of the United States in European and potentially world conflict. This was especially true after the experience of the First World War and the discovery of the Nye Committee, which confirmed the presumption that the United States was dragged into this war by the prospective profits of industrial and commercial circles.²⁰ Another

¹⁹ Wide-spread discriminatory practice of the 1930s is very well depicted in contemporary review study (The Past and Future of Exchange Control 1940).

²⁰ However, the results of the Nye Committee (officially Special Committee on Investigation of the Munitions Industry) can be perceived in isolation, not as a “political affirmation of the correctness of isolationism in the 1930s”, but as dealing with the First World War by finding internal, domestic reasons for entering it, when ultimately Americans (not everyone, of course, especially the so-called “merchants of death”), were not motivated by higher goals, but merely profits. Roosevelt's relationship with Nye Committee changed over the years; from the enthusiasm in 1934 when it was founded, through laxity to skepticism in 1936. For example,

reason was that even indirect participation in the war would require additional financial resources, which would burden the domestic economy, and could potentially lead to a rise in debt to the United States, which again did not appeal to many Americans after First World War experiences.²¹ Before the outbreak of the Second World War, military and strategic considerations also played a significant role when the U.S. Army leadership feared that any material (not military) assistance to the United Kingdom or France could fall into the hands of the Germans. American resources should not be wasted on the European continent but used to defend the Western Hemisphere, the sphere of American influence.²²

The result of isolationist efforts was the approval of the first Neutrality Act of 1935, which *inter alia* prohibited trade in arms and ammunition with countries at war, and forced exporters to obtain a special export permit (United States Congress 1935). The second Neutrality Act of 1936 extended the prohibition to the granting of loans and credits to belligerent countries, but this did not concern countries in the civil war (United States Congress 1936).²³ Some American companies like Ford Motors, General Motors, or Texaco used this deficiency to supply the Franco's regime in Spain.²⁴ The legislative error was corrected in the Neutrality Act of 1937, which also included a ban on arms transfers to countries in the war (regardless of the arms' country of origin). American presence was banned on ships of warring countries. This law did not have a time of expiration, as did previous laws. The last modification occurred in 1939 when the compulsory licenses for arms trade were introduced and the statutory regulations of 1935 and 1937 were abolished.

Congress was particularly representative of political isolationism. President Roosevelt shared a rather internationalist vision of the world, demonstrated by the active role of the United States in world affairs. He also did not like the neutrality acts as they did not differ between the aggressor and the victim, and *de facto* gave the aggressor the advantage. The President therefore sought to circumvent the neutrality acts by approving the cash-and-carry clause under the Neutrality Act of 1937 (United States Congress 1937).²⁵ This clause gave the President the opportunity to trade (excluding arms) with the countries he selected, in exchange for immediate cash or

just in 1936, when the Committee published its results, it was openly supported by the President because of presidential elections in the same year (Coulter 2001, p. 34).

²¹ Under the Johnson Act of 1934, the United States was not allowed to borrow to countries that had not paid their First World War debt. United Kingdom was one of them. Compare with Hunt (2007, p. 103).

²² An extensive analysis of the evolution of American isolationism was brought for example by Jonas (1966).

²³ In essence, it was an annex to Neutrality Act of 1935.

²⁴ More in Tierney (2007, pp. 55–75).

²⁵ In essence, it was an annex to Neutrality Act of 1935.

gold payments and shipping on non-American ships. Cash-and-carry was designed for all countries, but in the 1930s only United Kingdom and France had enough money or gold and a large fleet to efficiently take advantage of it. Although the Neutrality Act had no time of expiration, the cash-and-carry measures were to expire after two years. Despite the initial failure, cash-and-carry was extended in 1939 and the arms trade exemption was removed (United States Congress 1939). At the same time, the applicable act on neutrality in 1939 revised the arms trade and basically legalized it under cash-and-carry. The ban on loans and transport of war material on American ships was still valid. Over the years, the United Kingdom paid for her deliveries by transfers from her dollar accounts and by sales of United States obligations worth USD 570 million, as well as the transfer of gold worth more than USD 2 billion (Rockoff 1998, p. 74).

Neutrality acts represented a compromise between the isolationism of Congress and the American public and the internationalism of Roosevelt's administration. From the point of view of foreign trade in the form of goods and investments, they certainly represented unwelcome regulation and threatened the interests of many businessmen. This regulation, of course, caused distortions in the commodity and territorial structures of American trade by the federal government. They could be only be partially offset by the special cash-and-carry clause. Neutrality acts finally lost their purpose after the United States entered the Second World War at the end of 1941.

5 TRANSFORMATIONS IN AMERICAN FOREIGN TRADE

Thanks to more favorable American foreign-trade policy, devaluation of the American dollar, increasing American demand, improved international economic environment, and revived partner economies, the value of American foreign trade steadily increased from 1933 to 1937 (see Fig. 1). Exports of goods and services at current prices²⁶ increased on average by 9.3% year-on-year from 1933 to 1939 (in the case of exports of goods only, which accounted for three quarters of total exports, it was about 11%). Year-on-year absolute decreases of this indicator could be observed in 1933 and 1938 (see Fig. 2). On the other hand, the highest growth of over 25% was achieved in 1934 and 1937. The annual growth of imports of goods and services stabilized to 9% (in the case of imports of goods only, it was 10.9%). The timing of absolute declines coincided with development of exports. Most of the goods and services were exported in 1935 and 1937. In the 1930s, the U.S. managed to export more than it imported, so the motto "export as much as you can and import as less as

²⁶ Given the fact that following more detailed analysis of the development and structure of foreign trade is based on current prices data, it is appropriate that the analysis of the total export and import indicators is also provided in current prices.

you must” was fulfilled, but just with a negligible cushion. The very small difference between exports and imports of goods and services logically led to a minimal positive surplus of exports over imports, which in absolute terms meant barely over USD 100 million in a given year (for example, 1935 or 1936).

Figure 1: Exports of goods and services, imports of goods and services, turnover of trade with goods and services, balance of trade with goods and services 1933–1939 (billions of USD, current prices)

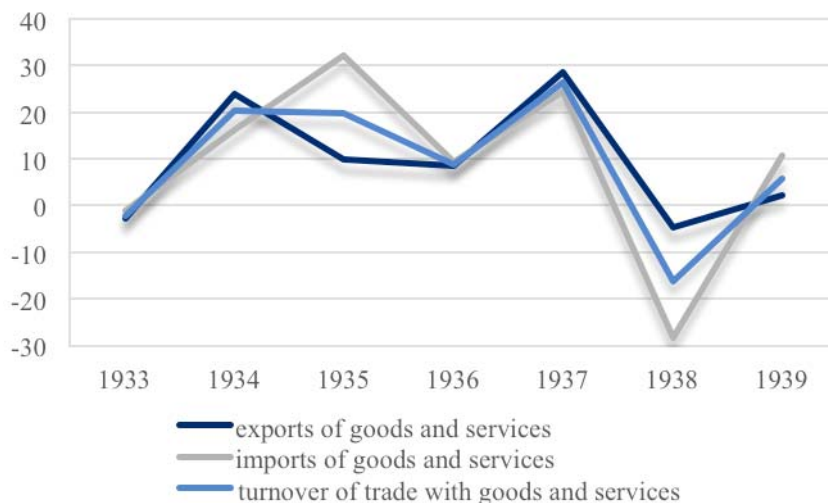


Note: A negligible part of the export were military transfers of goods and services.

Source: U. S. Bureau of the Census (1975, pp. 864, 866–867) and author’s calculations based on the same source, author’s layout.

The trend of the positive balance thus continued in the 1930s, but compared to the previous decades, the scissors between export and import were closing (at least until 1936). The development of both of its components logically copied the turnover of foreign trade, which in 1933 was less than USD 4.5 billion. Four years later, the turnover figure roughly doubled, illustrating not only the recovery in domestic and foreign trade of the United States, but also trade and economies of trading partner countries. The year 1938 brought a reversal in this favorable trend, largely due to domestic factors in the form of a short but deep recession. This could be seen in the rapid fall in imports in this year. Unfortunately, the return to the growth trend in 1939 could not compensate for the rapid economic crisis.

Figure 2: Exports of goods and services, imports of goods and services, turnover of trade with goods and services 1933–1939 (% , current prices)



Note: A negligible part of the exports were military transfers of goods and services.

Source: author's calculations based on data from U. S. Bureau of the Census (1975, pp. 864, 866–867), author's layout.

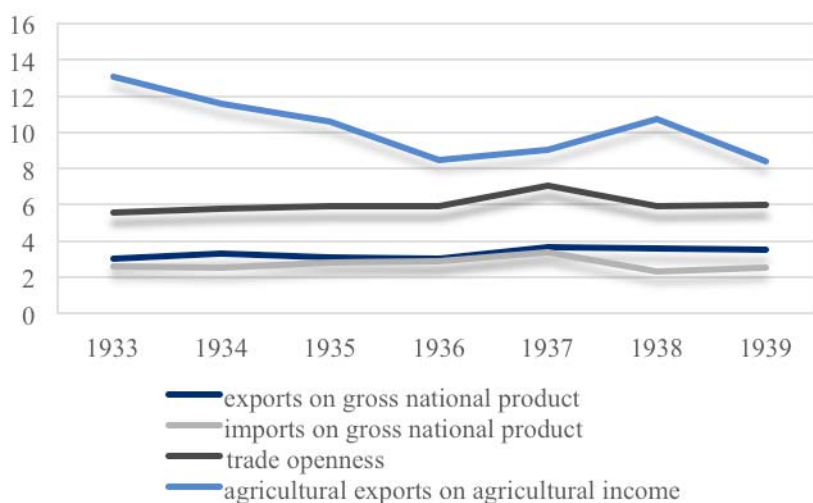
As already mentioned, foreign trade was not as important to the United States of America (generally as an economy) as for European countries. Probably due to the long-term protectionism and size of the American market, the degree of trade openness of the American economy oscillated around 6% of the gross national product (see Fig. 3). The United States thus remained one of the most closed economies.²⁷ As for the time comparison purpose, the degree of openness in the 1920s was 10%, at the time of the Great Depression 6.7%. It is therefore not without interest that despite the liberalization efforts in foreign trade, the United States was relatively more isolated than in the 1920s. The reasons for this development have already been highlighted and can be found on the American side, partner countries and, in general, the climate of international trade. Smaller openness also meant less vulnerability, and perhaps the United States could also “afford” to leave foreign trade without more fundamental government regulation and rely on market forces (unlike other developed countries). The small importance of foreign trade for the massive American economy is also

²⁷ The trade “relative insignificance” can be confirmed by the international comparison. United States showed trade openness of 7.3% (as in the share of national income) in 1933, the United Kingdom then 25%, France 23.5%, or Germany 19.5%. The only country that approached the United States in this respect was Soviet Union with a similarly large internal market and resources. However, Soviet Union operated on the principles of the centrally planned economy, so the 7.6% is not a surprise (Arndt 1972, p. 80).

evidenced by the share of exports to GNP, which averaged 4.7%. For imports it was only 4%. Although the shares of the two components were volatile, one can somewhat simply claim that in the share of exports to GNP there was a growing trend, while the share of imports stagnated (see Fig. 4).

The lack of price competitiveness of American agriculture was severely present even after 1933, despite many federal government regulations in this area. The truth is that these measures tended to artificially raise prices in the agricultural sector and had no ambition and could not even have an influence on world prices for agricultural products. In effect, the price unprofitability of domestic producers in agriculture was conserved. The consequence was that between 1933 and 1936, the ratio of agricultural production for exports to the total income in agriculture gradually decreased (by a significant 4.6 percentage points). During the 1920s, this ratio was 20% on average. At the time of the Great Depression it was almost 14%. In both periods the values gradually decreased, of course with a certain degree of volatility. The clear, decreasing trend fully corresponded to economic fundamentals. This trend continued even during the period from 1933 to 1939. Although there was growth in the ratio of agricultural exports to agricultural income starting in 1937, it was only a short-term, two-year fluctuation (see Fig. 3).

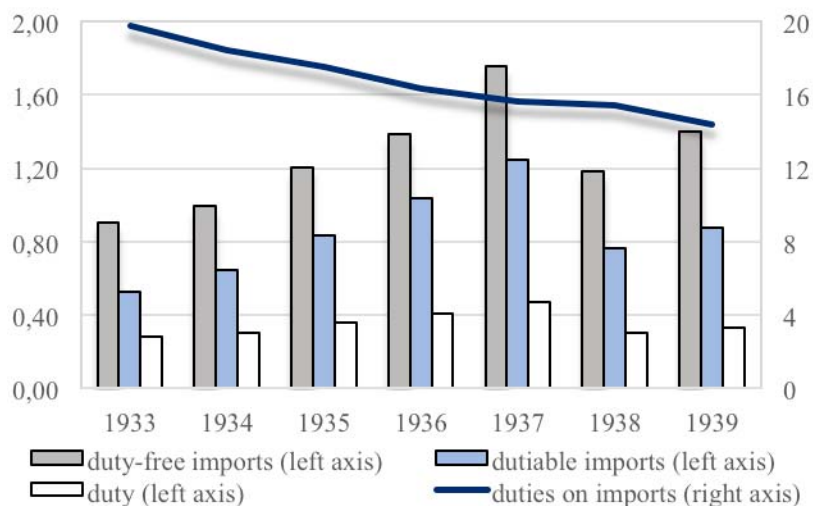
Figure 3: Exports of goods, imports of goods as a share of gross national product, trade openness, share of agricultural exports on agricultural income 1933–1939 (% , current prices)



Source: U. S. Bureau of the Census (1975, p. 887) and author's calculations from the same source, author's layout.

Despite the liberalization efforts in the area of foreign trade, the value of imports for consumption subjected to duty did not decrease dramatically. Changes in total imports in individual years in the period 1933–1939 were broadly reflected in movements of imports for consumption both duty-free and dutiable goods (see Fig. 4). The practically unchanged ratio of duty-free imports for consumption was 60% on average, with 40% then being covered imports with a customs duty. There was no major structural change due to the liberalization of foreign-trade relations. During the 1930s a relative reduction was observed in the customs burden on American imports, illustrated by the evolution of the indicator ratio of duties on imports for consumption. From 1933 to 1939, its downward trend was evident (falling from less than 20% to less than 15%), although the relative share of duty-free imports on total imports did not de facto change. Consequently, a conclusion that is consistent with the earlier findings can be made. The United States was more open to foreign trade (imports), but not through an absolute reduction in duty-free trade items; instead, it was the rate of duty which was reduced.

Figure 4: Duty-free imports, dutiable imports, duty (billions of USD, current prices), duties as a share of imports (% , current prices) 1933–1939



Source: U. S. Bureau of the Census (1975, p. 887) and author's calculations from the same source, author's layout.

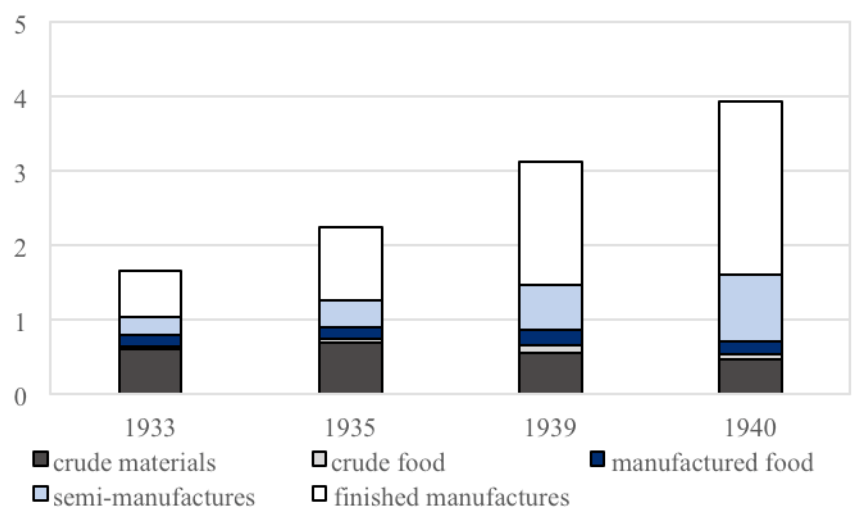
6 COMMODITY STRUCTURE OF EXPORTS AND IMPORTS

As for the commodity structure of American exports in the 1930s, American producers mainly exported mineral raw materials and finished goods. Exports of raw materials corresponded with the mineral wealth of the United States. National supply covered not only domestic demand but was also demand in foreign markets. At the

same time, one can claim that the raw materials exports are typical of a developing economy, which is unable to compete in more complex levels of production. However, regarding the validity of that argument, one can legitimately argue that the United States also exported substantial amounts of finished products.

During the 1930s, the share of raw materials continued to decline, with the arrival of ready-made products and semi-products (see Fig. 5). The share of raw materials fell from 35.9% to 17.5% in specific numbers of shares of individual product groups in total exports. On the other hand, there was a significant increase in the share of finished products from 37.5% to 53.4%. Semi-finished products increased from 14.4% to 19.2%, while unprocessed food, recorded an increase as well (from 2.9% to 3.6%). Processed food, on the contrary, underwent a steeper drop (from 9.4% to 6.5%). During the 1930s, the American economy was far more profitable from the point of view of exports as a developed country with a corresponding export structure based mainly on the exports of industrial goods with higher added value. The needs of the future Allies, especially the United Kingdom and France, certainly played a significant role. In essence, this was a continuation or renewal of the early 20th century trends, which were to some extent disrupted by the Great Depression.

Figure 5: Structure of exports of good (excluding reexports) according to the goods groups 1933, 1935, 1939, 1940 (billions of USD, current prices)

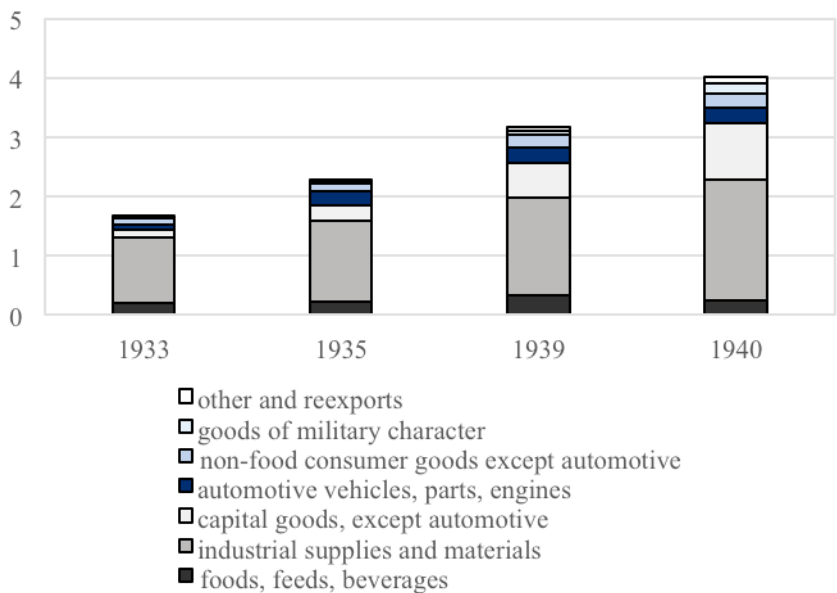


Source: U. S. Bureau of the Census (1975, p. 889), author’s layout.

Changes in the commodity structure of exports are more noticeable in a detailed breakdown in Fig. 6 and 7. On average, roughly 60% of the total sum of selected export groups consisted of a core group of industrial supplies and materials,

but this share declined over 1933–1939. The other relatively most important group was capital goods except automobiles with an average share of about 13%, which increased sharply in the second half of the 1930s. Similarly, the share of the group of automotive vehicles, parts, engines rose with an average of around 8%. Non-food consumer goods except automotive averaged more than 6% with an increasing share. The third most important group was food, feeds, and beverages with an average share of less than 11%. However, its importance gradually decreased over the decade. With the coming war conflict, a group of goods of military character that was not included in other groups became important. The share of this group de facto quadrupled to 1.7% in 1939, although on average it was only 0.8%. On the basis of this more detailed analysis, it is clear that the structure of American exports changed qualitatively towards finished products and, more importantly, from agricultural to industrial products, as mentioned above.

Figure 6: Structure of exports of goods according to final consumption 1933, 1935, 1939, 1940 (selected groups of goods, billions of USD, current prices)



Note: Data for other years were not available.

Source: U. S. Bureau of the Census (1975, p. 895), author's layout.

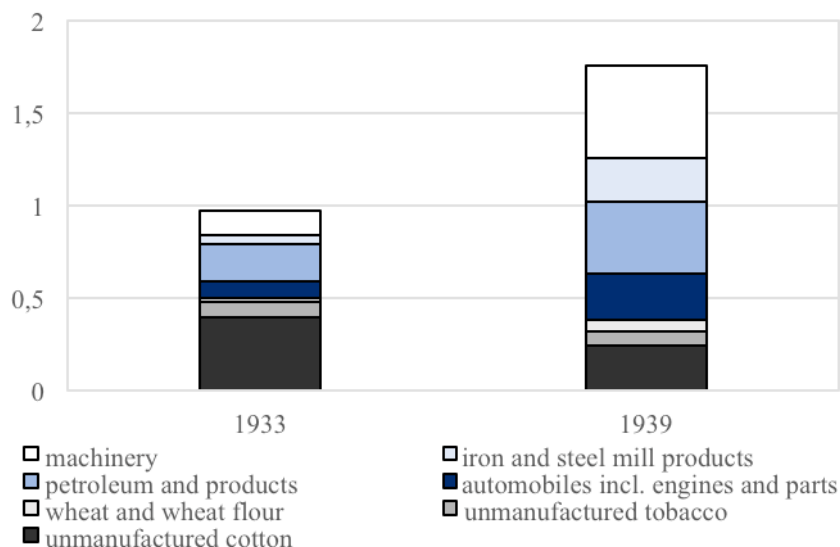
Based on Fig. 7, it is possible in a very schematic manner to designate representatives from the group of industrial supplies and materials such as unmanufactured cotton, unmanufactured tobacco or petroleum and products from it. In the case of food, feeds, beverages, it could be wheat and wheat flour. Among the

capital goods, it was certainly the machinery, with cars forming a separate group. Industries producing higher added value goods such as those in automotive, engineering, and petroleum and related petrochemical branches experienced an unprecedented increase during the 1930s. This success was also evident in the structure of exports, for example the huge boom in the iron and steel industries. These industries seemingly benefited most from the bilateral agreements reducing barriers to trade initiated by President Roosevelt's government.

Although traditional American agricultural products such as raw cotton, unprocessed tobacco, or wheat were among the most stable and key items of American exports for long time, they lost their importance during the 1920s and the Great Depression. This trend continued largely after 1933. This development only illustrated long-term problems with the efficiency and competitiveness of American farmers on the international market. In connection with the crisis of 1937–1938, it was clear that deprived American agriculture had still not solved its problems.

Therefore in 1938, the federal government decided to introduce export subsidies aimed at promoting the sale of wheat, cotton, tobacco and other commodities abroad. The price at which bushels of wheat were sold abroad was almost half of the price paid to American farmers at home. Similarly, a plan to save cotton exports in 1939 was introduced. In the same year, an international barter agreement with the United Kingdom was concluded, which allowed the United States to dispose of unsold surpluses of cotton in exchange for natural rubber. Albeit, in the author's opinion, the long-term trend could not be reversed by the anti-crisis policy of the federal government. A certain upbeat for the agricultural sector was represented only by the Second World War and the supply of the Allies and war-wounded Europe in the first years after the end of the war.

Figure 7: Structure of exports of goods according to the most important commodities 1933, 1939 (billions of USD, current prices)



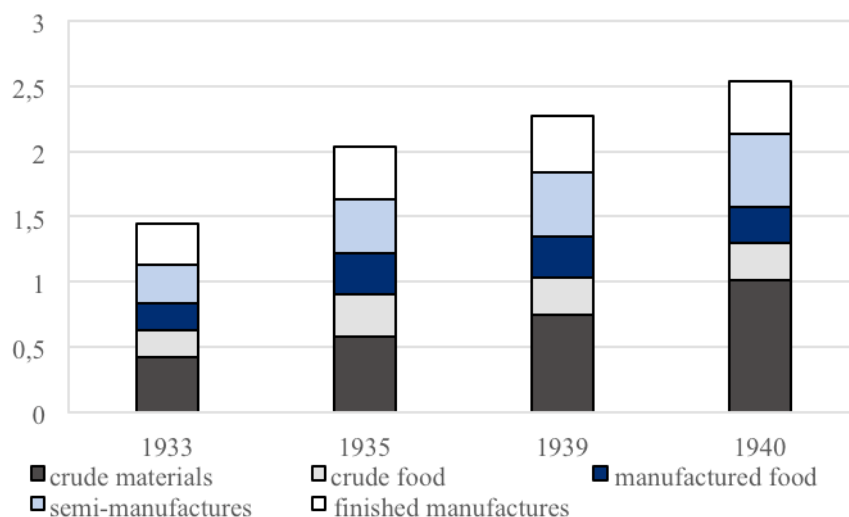
Note: Data for other years were not available. Commodities with a total nominal value over USD 300 mil.

Source: U. S. Bureau of the Census (1975, p. 898), author's layout.

The commodity structure of American imports was more balanced compared to exports of goods over the period 1933–1939 (see Fig. 8). Important import groups included raw materials whose share increased from less than 29% to one-third of total imports, taking into account the needs of the rapidly growing American economy. American importers further concentrated on imports of semi-finished products, and their importance slightly increased during the 1930s (from 20.1% to 21.4%). A similar share was also reported by finished products, but their trend was rather downward (from 22.2% to 19.3%). Unprocessed food contributed with diminished tendency, i. e. less than 15% of imports in 1939. Thus, the importance of unprocessed food was reduced from 14.9% to 12.8%, while manufactured food rather stagnated slightly below 14%.

On the basis of this simple analysis, even in the structure of imports there could be a tendency towards the classical requirements of a fully developed, industrially-based economy with high demand for industrial inputs. Also, there was a good trade exchange with other developed economies, especially in semi-finished products. Imports of agricultural products were gradually weakening as the United States was facing regular surpluses on farms. As in the case of exports, it was possible to see a relation to trends in the 1920s in imports as well. The Great Depression also constituted a temporary interruption, or a delay in this long-term direction.

Figure 8: Structure of imports of goods according to goods groups 1933, 1935, 1939, 1940 (billions of USD, current prices)

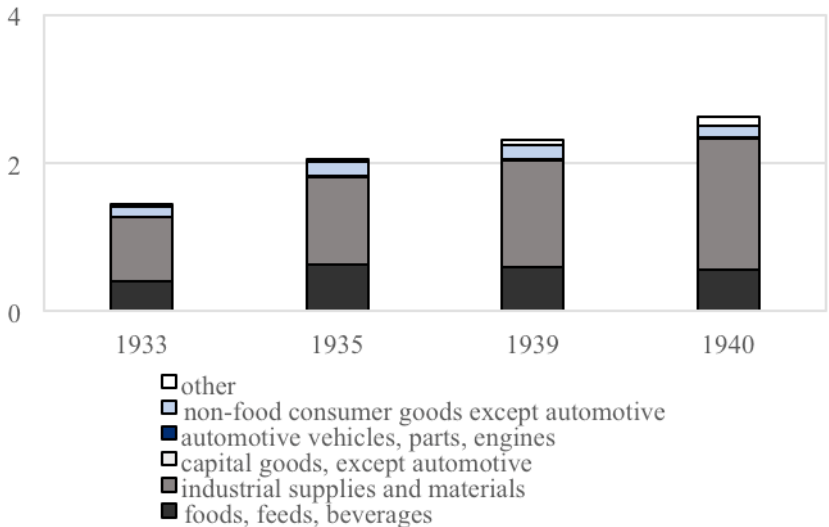


Note: In 1933 general imports, later imports for consumption.

Source: U. S. Bureau of the Census (1975, p. 889), author's layout.

The suggested reasoning on changes in the commodity structure of imports can be confirmed by a more detailed analysis based on groups of goods for consumption. It can be seen in Fig. 9 that two groups of goods dominated imports. The first was industrial supplies and materials with an average share of 60% in the years 1933–1939, but this share was very volatile. Second, a group of food, feeds, beverages averaging about 28% had an unclear general trend. Another important group was non-food consumer goods except automotive, but their share declined over time (the average value was 9.1%). Capital goods, except automotive contributed to the import at a fraction of a percentage, a group of automotive vehicles, parts, engines was not imported at all. All domestic demand for these goods was covered by local production. From the point of view of this analysis, it may be concluded that imports from the United States mainly provided inputs necessary for further production, in particular of industrial and consumer goods.

Figure 9: Structure of imports of goods according to final consumption 1933, 1935, 1939, 1940 (selected goods groups, billions of USD, current prices)



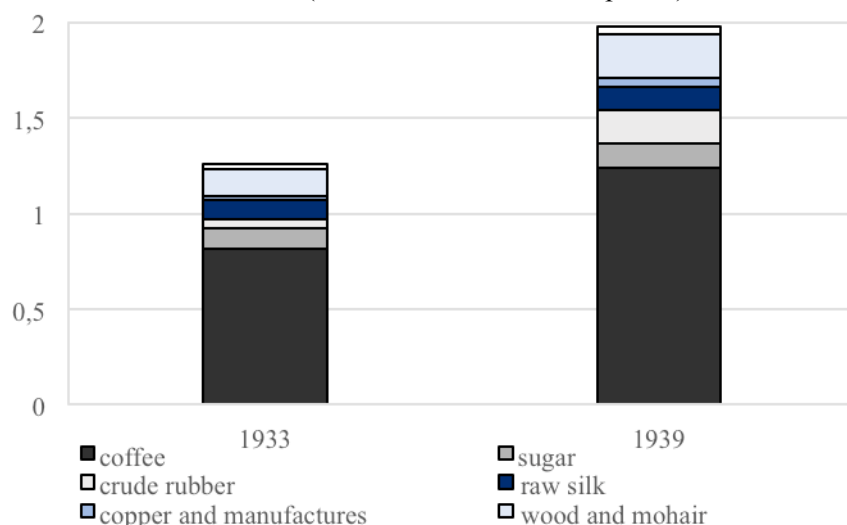
Note: Data for other years were not available.

Source: U. S. Bureau of the Census (1975, p. 895), author’s layout.

Not surprisingly, despite the vast mineral wealth and agricultural production of the United States, their import structure was dominated by commodities that domestic producers were unable to obtain in sufficient amounts from local sources (for example due to an inappropriate climate), such as copper, crude oil, or wood. Exotic imports were dominated by coffee and raw silk already in the 1920s. As for agricultural commodities (important for the food industry) the main import was still sugar. In terms of industrial inputs rubber, copper, or oil (typically from Mexico) prevailed. Imports of the most important commodities were influenced by the preference of wealthy American households, as coffee or sugar were considered to be luxury goods in the 1920s and 1930s.

It is interesting that de facto no commodity group or commodity exceeded its level achieved in the 1920s during the 1930s (on the basis of available data). On the contrary, the results of the 1930s were often well below the trade values of the previous decade. Although the Great Depression was seemingly overcome, foreign trade liberalized and supported, American foreign exchange did not fully recover. The sufficient impetus for offsetting and overtaking 1920s values of foreign trade was the Second World War and the intense trade and economic ties between the Allies (though for not all commodity groups).

Figure 10: Structure of imports of goods according to selected most important commodities 1933, 1939 (billions of USD, current prices)



Note: Data for other years were not available. Commodities with a total nominal value over USD 300 million.

Source: U. S. Bureau of the Census (1975, pp. 900–901), author's layout.

7 TERRITORIAL STRUCTURE OF EXPORTS AND IMPORTS

Historically, the United States' most important trading partners in exports of goods and services were located in Europe and the Americas. This was also true in the 1930s. From the point of view of the continents, the United States traded the most with Europe, although its economic importance significantly reduced comparing 1939 and 1933 (by 10 percentage points to 40.6% of total exports). European continent countries were significant purchasers of agricultural production. Within Europe, the United Kingdom had a privileged position, but she also ceased to be interesting for American exporters (its share dropped from 18.6% to 15.9%). This is true despite the fact that the average year-on-year growth of exports was almost 9%. Interestingly, in 1938 and 1939 there was an absolute drop in exports to the United Kingdom.

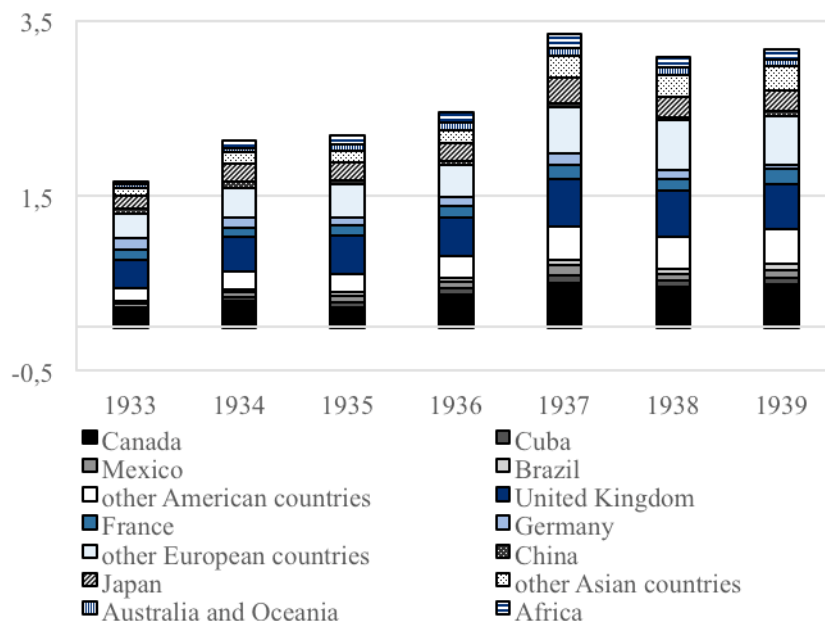
Exports to France were also very similar (the share of total exports fell from 7.3% to 5.7%). Nevertheless, the most significant decline occurred in exports to Germany, where the United States exported more than 8% of its exports in 1933 (roughly equivalent to the 1920s data), but in 1939 it was only 1.4%. The average decline in American exports to this country was about one-tenth per year. The reasons were obvious: political views were increasingly being taken into account in economic relations. Economic uncertainty at first changed over the years to basically a trade war. Through restrictions in German foreign trade, Germans discriminated against

American capital and goods as well. Knowing this, the United States did not want to sign any special trade agreement in which Germany was interested.

The United States focused in its bilateral negotiations on the less developed markets of Central and Latin America, where they were more likely to succeed in exporting their industrial goods than in a competitive European environment (see Fig. 11). European markets were largely replaced markets in the Americas. The share of the Americas (North America and South America in total) increased from 27.2% of exports in 1933 to almost 36% in 1939. American goods were readily accepted in majority of American countries from Canada through Mexico, and from Cuba to Brazil. The share of the key business partner in North America – Canada – grew by almost 3 percentage points to over 15%. An average of 15% was also the year-on-year growth in exports to this country. In particular, American exporters succeeded in the Cuban market, where exports increased on average by one-fifth each year, and Cuba's share on total exports *de facto* doubled (to 2.6% in 1939). The rest of countries of the Americas also saw a significant rise in trade with the United States. Generally speaking, the countries of Latin America were most interested in processed cotton, leather, paper, steel, electrotechnical, and automotive products (Gardner, 1971, p. 52). After 1937 the Axis countries progressively influenced foreign trade policy of the United States. The South American markets were very important in relation to Nazi Germany and Japan, as both countries began to focus much more on them. Germany especially represented a serious rival in industrial products (Patel 2016, p. 153).

Asian countries did not embody a significant potential for American exports in relative terms, as Asia's share of total exports stagnated around 17.5%. The blame for this disappointing development in the 1930s was, among other things, a decline in the share of civil-war China (from 3.1% to 1.8%), where hopes in the big Chinese market did not materialize. Similarly, the share of militarizing Japan diminished (from 8.5% to 7.3%) a key partner in the Asian market. At the sector level, however, the Far East was of great importance. One-third of American iron and steel production, a quarter of copper mining, 15% of engineering products, and 40% of the paper industry exports were placed there (Gardner 1971, p. 78). Americans managed to penetrate the more exotic markets in Australia and Oceania and in Africa as well. The share for Australia and Oceania grew from 2.1% to 2.5%, and for Africa from 2.6% to 3.6%.

Figure 11: Structure of exports of goods (including reexports) according to countries, areas of destination 1933–1939 (billions of USD, current prices)



Source: U. S. Bureau of the Census (1975, p. 903), author's layout.

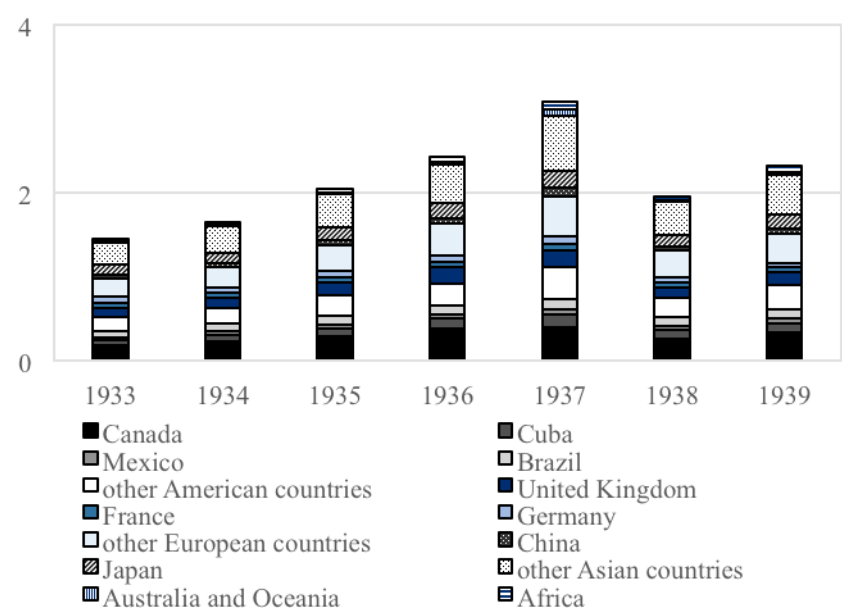
The development of imports of goods according to their territorial structure was pretty similar to exports (see Fig. 12). European countries did again retreat to the Americas. In 1933 Europe's share was less than 32% in order to reach about 5 percentage points less at the end of the decade (26.6%). The share of all important European partners logically declined over time. In the case of the United Kingdom, it was a drop of 1.3 percentage points to 6.4% (although import volumes grew by almost 15% each year), for France by 0.7 percentage points to 2.7% (with an average growth rate of imports by more than 6%) and for Germany by 3.2 percentage points to a modest 2.2% (imports declined by 3.6% year-on-year).

The Americas (North and South America combined) reached a share of 38.7% on total imports in 1939, although in 1933 it was 35.9% and it was almost a continuous increase. Canada and Cuba were particularly vital. Canada's share grew from 12.8% to 14.7% (at an average import growth rate of 12.6%), Cuba, an important sugar supplier, from 4% to 4.5% (11% growth year-on-year). In Brazil, where coffee, among others, was imported, the share slightly reduced. As well as in exports, in imports, Americans, Germans, and possibly Japanese competed for local agricultural crops and industrial raw materials. Brazilian markets were the place where Americans and Germans clashed hard. Both countries wanted to gain a more prominent position. While Brazilian and American governments concluded a bilateral agreement with the MFN

clause in 1935, Brazil still continued to trade with Germany on the basis of another bilateral agreement. The share of German exports to Brazilian imports has virtually doubled. Brazil was in a dual situation, skillfully using her convenient position as a very important Latin American buyer and supplier (Smith 1990, p. 278).

Asian nations as a whole slightly increased their significance by less than 1 percentage point to 31.4%. The biggest contributor to this increase was China, which grew by almost one-fifth year-on-year, resulting in an increase in its share of 0.8 percentage points to 3.4%. Last but not least, other Asian countries had their influence. The importance of Japan as an Asian supplier decreased by 2.2 percentage points to 6.6% (average import growth rate was 5.5%). Importers from Australia and Oceania as well as from Africa became more successful in the American market. Their share increased respectively from 0.9% to 2.2% (with very high year-on-year import growth of almost 39%) and from 1.9% to 3.0% (at an average growth rate of imports of almost 24%).

Figure 12: Structure of imports of goods according to countries, areas of origin 1933–1939 (billions of USD, current prices)



Source: U. S. Bureau of the Census (1975, pp. 905–906), author’s layout.

The commodity and territorial structures of American foreign trade were determined, to a certain extent, due to prior historical development and nurturing of existing business relationships. It should be recalled that the conclusion of bilateral contracts, i.e. lowering of barriers to trade in selected agricultural and industrial

commodities, could, to a certain point, shape the structure of American exports and determine countries of their destination. The same relationship probably held on the American import side. The American government, particularly the President, had a unique instrument to “regulate” foreign trade. Despite, from the point of view of the commodity composition of exports, there was a visible shift towards higher value-added industrial goods, which was the result of long-term development. The United States preferred trade cooperation with the countries of the American continent to the detriment of Europe and Asia. In contrast, industrial inputs and materials and more exotic agricultural commodities prevailed in imports.

East Coast containing highly developed industry was the most foreign trade active area of the United States. It was true for both exports and imports. The Gulf of Mexico was in the second place in exports since it was a traditionally agricultural area focusing on the export of agricultural commodities or oil (from Texas). The West Coast and the Canadian border were equally important for both exports and imports. On the contrary, from the point of view of any trade, the least interesting area was a border with Mexico (U. S. Bureau of the Census 1975, p. 896).

The meaning of reciprocal agreements for American foreign trade can be discussed in an analysis of the development of trade with countries with concluded bilateral agreements and countries without concluded agreements. First, exports to countries with agreements (such as Canada, the United Kingdom, or Australia) grew several times faster than exports to countries with non-negotiated agreements. The same can be claimed about the share of the United States in imports from these countries (Arndt 1972, p. 86). On the other hand, the share of “under agreement” countries in American imports was falling over time, and the United States was relatively more oriented towards “no-agreement” countries. Within this simple analysis, reciprocal agreements likely had a more positive impact on the United States than on partner countries.

8 AMERICAN INVESTMENTS ABROAD AND VICE VERSA

If during the 1920s the United States’ positive trade balance was “offset” by America’s positive balance of investments abroad, the situation in the 1930s was different. This sort of compensation was limited. During the Great Depression, many American foreign borrowings and unsuccessful investments took place. American investors were subsequently reluctant to send their money in larger volumes outside of the United States. On the contrary, they pulled billions of dollars back into the domestic economy. The uncertain political situation in Europe did not contribute to a better investment mood. Domestic investors tended to focus on conservative purchases of American government bonds. When some American money was invested abroad, most of the capital went to the manufacturing industry in Canada or Europe

and mining in Latin America. The state of American investments in selected years is illustrated in Tab. 1. It is clear that during the 1930s (1931–1940, and not 1933–1939 in this case), the United States' foreign investments increased by more than USD 14 billion, or more than 170%, but especially because of huge government (public) investment.

The government, specifically public institutions, decided to orient their investments abroad much more than in the past (public investments increased more than 5 times). Many of these investments were made to support American exports through the Export-Import Bank, specially created for this purpose (Patel 2016, p. 151).²⁸ For example, China was granted a loan to secure the Chinese currency and also to sell American cotton there. In a similar way, Americans lent to the Soviet Union (Gardner, 1971, pp. 33, 36). Cuba gained money support for the purchase of silver and the issue of its currency in the United States. Brazil was granted a loan for the development of railways and construction of a steel factory (Smith 1990, pp. 197–260). An important factor in these loans was surely the growing influence of the Axis countries in Latin America and Asia, the coming war conflict in Europe and the effort to help European countries.

Foreign investors certainly found a safe harbor in the United States for their investments. In one decade, foreign investments increased by about 350%, from USD 3.8 billion to USD 13.5 billion. Most of these investments were classified as long-term direct investment. The American economy was also a great destination for short-term capital coming from abroad. According to data from the second half of the 1930s, United Kingdom, Switzerland, the Netherlands, France, Canada, Germany, Italy and, of course, the Latin American countries were among the most important investors (Crawford 1972, p. 309). Foreign direct investment from these countries were most often directed into the manufacturing, banking, and petrochemical industry (U. S. Bureau of the Census 1975, p. 871).

Precious metals also played an important role in the inflow of foreign capital. They were deposited with the American banks. The reasons for the gold inflows were many. Among others, a greater degree of security, greater profitability of investment in the American economy, a higher price of gold fixed by the American government, etc. With regard to still high debts of European countries to the United States and American surplus foreign trade, it was clear that the United States would suck up more gold from the world system. After stabilizing the dollar in 1934, the flow of gold into the American economy became a reality. From 1934 to 1939, inflowing gold amounted

²⁸ On the functioning of the Bank and her credit operations see for example Smith (1990, pp. 197–260).

to about USD 10 billion.²⁹ This meant that the United States' share of the world stock of currency gold increased from 38% in 1929 to 58% in 1939 (Arndt 1972, p. 91).

Table 1: International investment position – stock as of 1931, 1935, 1940 (billions of USD)

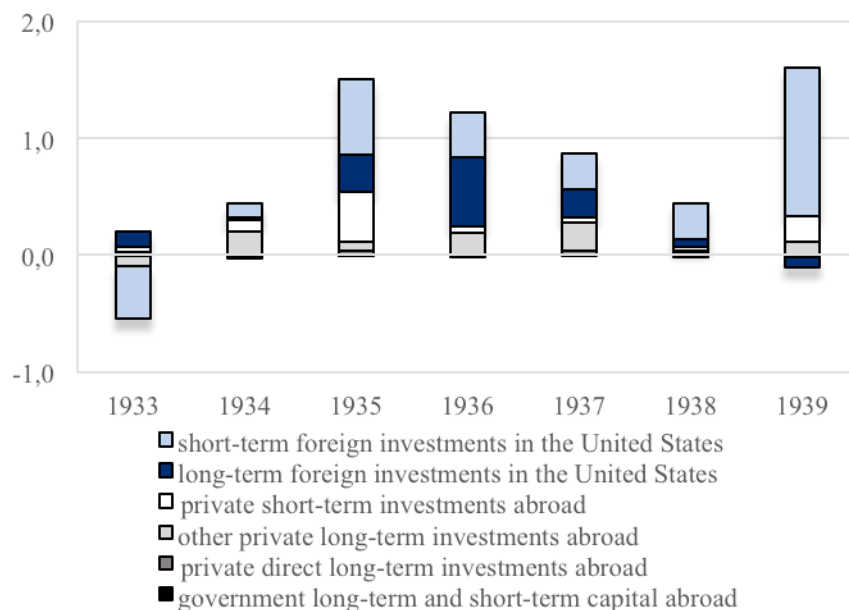
	<i>1931</i>	<i>1935</i>	<i>1940</i>
United States investments abroad	20.1	23.6	34.3
- private long-term investments (including direct)	14.6	12.6	11.3
- private short-term investments	1.3	0.9	0.9
- government (public) investments	4.2	10.1	22.1
Investments from abroad in the United States	3.8	6.4	13.5
- long-term investments (including direct)	2.3	5.1	8.1
- short-term investments	1.5	1.2	5.4

Source: U. S. Bureau of the Census (1975, p. 869), author's layout.

The evolution of the stock of investments was logically related to the development of the flows in individual years as shown in Fig. 13. Since 1934, there was an influx of foreign investments into the United States, both short and long-term, in the order of hundreds of millions to billions of dollars. In the case of short-term foreign capital, the years 1935 and 1939 appear to be exceptional, and with respect to long-term foreign capital, the years 1936 and 1937. The negative difference between the private capital invested abroad by Americans and withdrawn by private American investors to the United States (in the context of the Tab. 1) indicates that businessmen on a much larger scale were withdrawing private capital from the world economy rather than investing in it. The situation in the course of the 1920s, when the outflow of private American capital abroad exceeded significantly its inflow, did not repeat in similar proportions. As already mentioned, government (public) capital also became engaged abroad, but its mutually counted movements probably cancelled each other out.

²⁹ Only in 1934 it was more than USD 1.1 billion of net inflow of gold. For the most part, countries of origin were United Kingdom and France. In 1935 it was USD 1.7 billion, in 1936 USD 1.0 billion in gold. A year later, net gold inflow to the United States amounted to almost USD 1.4 billion and about USD 0.2 billion more in 1938. In 1939, an unprecedented increase up to more than USD 3 billion was recorded (Crawford 1972, pp. 269, 275, 282, 286, 289).

Figure 13: Inflow of foreign investments to the United States, outflow of foreign investments from the United States 1933–1939 (billions of USD, current prices)



Note: Negative value means outflow.

Source: author's own calculations based on data from U. S. Bureau of Census (1975, pp. 866–867), author's layout.

9 CONCLUSION

The effort of the United States to play a role in the international economic system as a leader was more pronounced in the 1930s than in the previous decade. The American government was aware that the protectionism of the 1920s was not an appropriate business strategy in the 1930s, neither from the point of view of the domestic economy nor international development. Government officials also realized that there was a need to “offer” the international dollar system (gold), but not through more loans, but trade, so that other countries can first buy American goods and secondly repay their debts. It was necessary to open the American market to foreign importers. However, this idea has always been undermined by the idea of reviving the domestic economy, in other words, “export as much as you can, import as least as you must”. The primary objective of reciprocal agreements was not to help world trade, but the domestic economy. Positive impacts on the rest of the world were by-products.³⁰

³⁰ An interesting view is provided by the theory of hegemonic stability. According to this theory, it was obvious that after of the Great Depression and before the Second World War, the United States was not a world economic leader, but a so-called supporter. A country tending to prioritize the interests of its economy over the interests of the system and not accepting short-term costs in exchange for long-term profits. The result of this is a higher degree of

In the second half of the 1930s, however, these “by-products” in Latin America or East Asia proved to be of strategic importance.

On the other hand, the economic isolationism in the form of the creation of currency and trade blocs that European countries carried out for themselves during the Great Depression and afterwards (then perhaps in a slightly modified form) continued. Similarly, the United States maintained unilaterally positive balance of payments in both trade and investments. The outflow of gold from other (especially European) economies forced them to a more stringent regulation of trade in the form of clearing or barter, thus avoiding the use of foreign currencies, respectively gold, in their business relations. The unilaterally positive balance of the United States eventually paradoxically pushed for bilateralism and ultimately justifying reciprocal agreements.

However, it was true that the international monetary economic system had been greatly disturbed already during the Great Depression due to the lack of coordination and selfishness of policies of individual countries. The United States had not responded to this disruption, but had, by contrast, deepened its protectionist policy. This policy of ignoring the basic patterns of the world economy and of the superiority of the domestic economy continued in the 1930s and caused further problems. The mere liberalization of customs barriers alone could not remedy these errors as it was not and could not be sufficiently extensive under the present conditions. It also turned out that the path to unregulated, multilateral world trade was not possible at that time. The effects of the Great Depression, not only in the United States but also in other developed countries, were still striking.

Nevertheless, the foundations were laid for the future multilateral trading world, which was to be created after the Second World War, led by the United States of America. The tariff negotiating procedures established under the reciprocal trade agreements provided the model for the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). The GATT provided the necessary framework for multilateral trade liberalization in the post-war era.

REFERENCES:

1. ARNDT, H. W. (1972): *The Economic Lessons of the Nineteen-Thirties*. London: Frank Cass, 1972, 307 p. ISBN 0-7146-1204-9.
2. BERGLUND, A. (1935): The Reciprocal Trade Agreements Act of 1934. In: *The American Economic Review*, 1935, Vol. 25, No. 3, pp. 411-425.

protectionism. The second greatest power – United Kingdom – then acted as a spoiler; a country not supporting the world system, but rather damaging it. As a consequence of this unilateral supportership, the imbalance in the international economic system and greater regulation in international trade occurred. More in Lake (1983, pp. 517–543).

3. B. S. K. (1938): The Anglo-American Trade Agreement. In: *Bulletin of International News*, 1938, Vol. 15, No. 24, pp. 3-10.
4. COULTER, M. W. (2001): FDR and the Nye Committee: A Reassessment. In: WOLF, T. P. – PEDERSON, W. D. – DAYNES, B. W. (eds.): *Franklin D. Roosevelt and Congress: The New Deal and Its Aftermath*. Armonk, London: M. E. Sharpe, 2001. 173 p. ISBN 0-7656-0622-4, pp. 26-37.
5. CRAWFORD, A. W. (1972): *Monetary Management under the New Deal: The Evolution of a Managed Currency System – Its Problems and Results*, New York: Da Capo Press, 1972. 380 p. ISBN 0-3067-0374-2.
6. EICHENGREEN, B. (1995): *Golden Fetters? The Gold Standard and the Great Depression, 1919–1939*. New York: Oxford University Press, 1995. 472 p. ISBN 978-01-9510-113-3.
7. EICHENGREEN, B. – IRWIN, D. A. (1993): Trade Blocs, Currency Blocs and the Disintegration of World Trade in the 1930s. *NBER Working Paper Series*, Working Paper No. 4445 (August, 1993). doi:10.3386/w4445
8. EICHENGREEN, B. – IRWIN, D. A. (1995): Trade Blocs, Currency Blocs and the Reorientation of World Trade in the 1930s. In: *Journal of International Economics*, 1995, Vol. 38, No. 1–2, pp. 1-24.
9. EICHENGREEN, B. – IRWIN, D. A. (2009): The Slide to Protectionism in the Great Depression: Who Succumbed and Why? *NBER Working Paper Series*, Working Paper No. 15142 (July, 2009).
10. EICHENGREEN, B. – SACHS, J. (1985): Exchange Rates and Economic Recovery in the 1930s. In: *Journal of Economic History*, 1985, Vol. 45, pp. 925-946.
11. FRIEDEN, J. (1988): Sectoral Conflict and Foreign Economic Policy, 1914–1940. In: *International Organization*, 1988, Vol. 42, No. 1, pp. 59-90.
12. GARDNER, L. C. (1971): *Economic Aspects of New Deal Diplomacy*. Boston: Beacon Press, 1971. 409 p. ISBN 0-8070-5435-6.
13. GIDEONSE, H. D. (1940): The Relation of American Foreign-Trade Policy to New Deal Domestic Policy. In: *The American Economic Review*, 1940, Vol. 30, No. 1, pp. 87-97.
14. HAGGARD, S. (1988): The Institutional Foundations of Hegemony: Explaining the Reciprocal Trade Agreements Act of 1934. In: *International Organization*, 1988, Vol. 42, No. 1, pp. 107-110.
15. HUNT, M. H. (2007): *The American Ascendancy: How the United States Gained & Wielded Global Dominance*. Chapel Hill: The University of North Carolina Press. 404 p. ISBN 978-08-0785-963-6.
16. IRWIN, D. A. (1993): Multilateral and Bilateral Trade Policies in the World Trading System: An Historical Perspective. In: DE MELO, J. –

- PANAGARIYA, A. (eds.): *New Dimensions in Regional Integration*. Cambridge: Cambridge University Press, 1993. 504 p. ISBN 978-05-2155-668-2. pp. 90-119.
17. 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. Bordo – GOLDIN, C. – WHITE, E. N. (eds.): *The Defining Moment: The Great Depression and the American Economy in the Twentieth Century*. Chicago: University of Chicago Press, 1998. 492 p. ISBN 02-2606-589-8, pp. 325-352.
 18. IRWIN, D. A. (2012): *Trade Policy Disaster: Lessons from the 1930s*. Cambridge: MIT Press, 2012. 216 p. ISBN 0-2622-9774-4.
 19. IRWIN, D. A. – KROSZNER, R. S. (1999): Interests, Institutions, and Ideology in Securing Policy Change, the Republican Conversion to Trade Liberalization after Smoot-Hawley. In: *Journal of Law and Economics*, 1999, Vol. 42, No. 2, pp. 643-674.
 20. IRWIN, D. A. – O'ROURKE, K. H. (2013): Coping with Shocks and Shifts: The Multilateral Trading System in Historical Perspective. In: FEENSTRA, R. C. – TAYLOR, A. M.: *Globalization in an Age of Crisis: Multilateral Economic Cooperation in the Twenty-First Century*. Chicago: University of Chicago Press, 2013. 422 p. ISBN 978-0-226-03075-3, pp. 11-37.
 21. JONAS, M. (1966): *Isolationism in America, 1935–1941*. Ithaca, New York: Cornell University Press, 1966. 315 p.
 22. LAKE, D. A. (1983): International Economic Structures and American Economic Policy, 1887–1934. In: *World Politics*, 1983, Vol. 35, No. 4, pp. 517-543.
 23. NASH, G. D. (1979): *The Great Depression and World War II: Organizing America, 1933–1945*. New York: St. Martin's Press, 1979. 176 p. ISBN 0-3123-4561-7.
 24. OYE, K. (1985): The Sterling–Dollar–Franc Triangle: Monetary Diplomacy 1929–1937. In: *World Politics*, 1985, Vol. 38, No. 1, pp. 173-199.
 25. PATEL, K. K. (2016): *The New Deal: A Global History*. Princeton: Princeton University Press, 2016. 456 p. ISBN 1-4008-7362-2.
 26. ROCKOFF, H. (1998): The United States: From Ploughshares to Swords. In: HARRISON, M. (ed.): *The Economics of World War II: Six Great Powers in International Comparison*. Cambridge: Cambridge University Press, 1998, 307 p. ISBN 0-5217-8503-0, pp. 107–115.

27. SMITH, D. B. (1990): *Towards Internationalism: New Deal Foreign Economic Policy, 1933–1939*. New York, London: Garland Publishing, 1990. 398 p. ISBN 0-8240-7465-3.
28. The Past and Future of Exchange Control (1940). In: *The Quarterly Journal of Economics*, 1940, Vol. 54, No. 4, pp. 159-217.
29. TIERNEY, D. (2007): *FDR and the Spanish Civil War: Neutrality and Commitment in the Struggle that Divided America*. Durham, London: Duke University Press, 2007. 223 p. ISBN 978-08-2234-076-8.
30. UNITED STATES CONGRESS (1934): An Act to Amend the Tariff Act of 1930 (Reciprocal Trade Agreements Act of 1934). [Online.] Pub. L. 73-316, 48 Stat. 943. [Cited 06.06.2018.] Available at: <<http://legisworks.org/sal/48/stats/STATUTE-48-Pg943a.pdf>>.
31. UNITED STATES CONGRESS (1935): Joint Resolution Providing for the Prohibition of the Export of Arms, Ammunition, and Implements of War to Belligerent Countries; the Prohibition of the Transportation of Arms, Ammunition, and Implements of War by Vessels of the United States for the Use of Belligerent States; for the Registration and Licensing of Persons Engaged in the Business of Manufacturing, Exporting, or Importing Arms, Ammunition, or Implements of War; and Restricting Travel by American Citizens on Belligerent Ships during War (Neutrality Act of 1935). [Online.] Public Resolution No. 74-67, 74th Congress, 49 Stat. 1081, S.J. Res. 173. [Cited 16.06.2018.] Available at: <<http://legisworks.org/sal/50/stats/STATUTE-50-Pg121.pdf>>.
32. UNITED STATES CONGRESS (1937): Joint Resolution to Amend the Joint Resolution Entitled “Joint Resolution Providing for the Prohibition of the Export of Arms, Ammunition, and Implements of War to Belligerent Countries; the Prohibition of the Transportation of Arms, Ammunition, and Implements of War by Vessels of the United States for the Use of Belligerent States; for the Registration and Licensing of Persons Engaged in the Business of Manufacturing, Exporting, or Importing Arms, Ammunition, or Implements of War; and Restricting Travel by American Citizens on Belligerent Ships during War”, Approved August 31, 1935, as amended (Neutrality Act of 1937). [Online.] Public Resolution No. 75-27, 75th Congress, 50 Stat. 121, S.J. Res. 51. [Cited 15.07.2018.] Available at: <<http://legisworks.org/sal/50/stats/STATUTE-50-Pg121.pdf>>.
33. UNITED STATES CONGRESS (1936): Joint Resolution Extending and Amending the Joint Resolution (Public Resolution Numbered 67, Seventy-Fourth Congress) Approved August 31, 1935 (Neutrality Act of 1936). [Online.] Public Resolution No. 74-74, 74th Congress, 49 Stat. 1152, H.J. Res.

491. [Cited 16.07.2018.] Available at: <http://legisworks.org/sal/49/stats/STATUTE-49-Pg1152a.pdf>>.
34. UNITED STATES CONGRESS (1939): Joint Resolution to Preserve the Neutrality and the Peace of the United States and to Secure the Safety of Its Citizens and Their Interests (Neutrality Act of 1939). [Online.] Public Resolution No. 76-54, 76th Congress, 54 Stat., H.J. Res. 305. [Cited 16.07.2018.] Available at: <http://legisworks.org/sal/54/stats/STATUTE-54-Pg4.pdf>>.
35. U. S. BUREAU OF THE CENSUS (1975): *Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1970, Part II*. Washington, D. C.: U.S. Government Printing Office, 1975. 590 p.
36. UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION (2009): The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraints. [Online.] [Cited 15.07.2018.] Available at: <https://www.usitc.gov/publications/332/pub4094.pdf>>.



JORDÁNSKÁ MONARCHIE VE STÍNU BRITSKÉHO IMPÉRIA: ÉRA KRÁLE 'ABDALLĀHA I.

JORDANIAN MONARCHY IN THE SHADOW OF BRITISH EMPIRE: RULE OF 'ABDALLĀH I.

Eduard Gombár¹

V době osmanské vlády byla většina území dnešního Jordánska součástí Syrské provincie. Po první světové válce správu převzalo Syrské hāšimovské království v čele s králem Fajšalem I. Po konferenci v San Remu v dubnu 1920 se toto území stalo součástí britského mandátu nad Palestinou. V souladu s Káhirskou konferencí z března 1921 byl vytvořen Zajordánský emírát v čele Fajšalovým bratrem 'Abdallāhem z dynastie Hāšimovců. Britská kontrola byla zaručena Arabskou legií zřízenou v říjnu 1923 a spojeneckou smlouvou z února 1928. Emír 'Abdallāh se aktivně zapojil do blízkovýchodní politiky projektem Velké Sýrie, intervencí Arabské legie v rámci britsko-irácké války a syrsko-libanonského tažení v roce 1941. Spojenecká smlouva s Velkou Británií z března 1946 umožnila přeměnu Zajordánska v nezávislé království vyhlášené v květnu 1946. Během první arabsko-izraelské války v roce 1948 Arabská legie společně s dalšími arabskými armádami vstoupila na území Palestiny a zúčastnila se bojových operací. Král 'Abdallāh v dubnu 1950 anektoval Západní břeh řeky Jordán a východní Jeruzalém a vyhlásil vznik Jordánského hāšimovského království.

¹ Prof. PhDr. Eduard Gombár, CSc., Univerzita Karlova, Filozofická fakulta, Ústav Blízkého východu a Afriky, Praha 1, Celetná 20, eduard.gombar@ff.cuni.cz

Autor je historik Blízkého východu a mezinárodních vztahů, arabista, islamolog a diplomat. Absolvoval studium dějin-filozofie-arabštiny na filozofické fakultě Univerzity Karlovy v Praze, kde je od roku 1977 akademickým pracovníkem, v letech 2004–14 byl ředitelem Ústavu Blízkého východu a Afriky. Od roku 2016 působí též na Vysoké škole mezinárodních a veřejných vztahů v Praze. Publikoval monografie *Revolučně demokratické strany na Blízkém východě* (1986), *Úvod do dějin islámských zemí* (1994), *Moderní dějiny islámských zemí* (1999), *Dramatický půlměsíc* (2001), *Kmeny a klany v arabské politice* (2004) *Kmeny a klany v arabském Maghribu* (2007), *Dějiny Egypta* (2009), *Dějiny Iráku* (2013) a *Dějiny Libye* (2015), připravuje *Dějiny Sýrie, Libanonu a Jordánska*.

Éra krále 'Abdallāha I. skončila v červenci 1951 jeho zavražděním palestinským radikálem před mešitou al-Aqšā v Jeruzalémě.²

Klíčová slova: britský mandát nad Palestinou, Zajordánsko, Abdalláh I., Arabská legie, Projekt Velké Sýrie, arabsko-izraelská válka 1948, Jeruzalém, Jordánské hášimovské království

Under the Ottoman rule, most of Jordan was part of Syrian province. After the World War I, it belonged to Hashemite Kingdom of Syria, declared by Faišal I. Following San Remo conference in April 1920, it became part of British Mandate for Palestine. According to Cairo conference of March 1921, Emirate of Transjordan was created with Faišal's brother 'Abdullāh from Hashemite dynasty. British control was secured by Arab Legion established in October 1923 and by Agreement of February 1928. Emir 'Abdullāh was actively involved into the Middle Eastern politics by Greater Syria Project, intervention of Arab Legion in Anglo-Iraqi War and in Syria-Lebanon Campaign in 1941. Treaty of Alliance of March 1946 enabled transformation of Transjordan into independent kingdom in May 1946. During the first Arab-Israeli War 1948 Arab Legion invaded Palestine together with other Arab states. Following the war, king Abdullah annexed the West Bank of Jordan with eastern Jerusalem in April 1950 and Hashemite Kingdom of Jordan was declared. Era of King 'Abdullāh I was closed by his assassination at the Al-Aqšā Mosque in July 1951 by a Palestinian militant.

Key words: British Mandate for Palestine, Transjordan, Abdullah I of Jordan, Arab Legion, Greater Syria Project, Arab-Israeli War 1948, Jerusalem, Hashemite Kingdom of Jordan

JEL: F51, Y80

1 ÚVOD

První světová válka na Blízkém východě přivodila zásadní a trvalé geopolitické změny v této oblasti (Gombár 1999, s. 371–396). Definitivní zánik Osmanské říše znamenal ukončení „Východní otázky“ a nástup versailleského systému mezinárodních vztahů, v němž hrály dominantní roli Britské impérium a Francie. V důsledku dohod vítězných velmocí byly arabské provincie Osmanské říše zařazeny do systému mandátů, přičemž Velká Británie získala mandát nad Palestinou a nad Irákem, zatímco Francie dostala mandát nad Sýrií a Libanonem. Spolupráce mekkánského rodu Hášimovců s Brity, která vyvrcholila arabským povstáním v červnu 1916, se stala základem pro formování nových hášimovských monarchií – Iráku v čele s králem Fajšalem I. a Jordánska v čele s králem 'Abdallāhem I.

2 ÚZEMÍ VÝCHODNĚ OD ŘEKY JORDÁN PO PRVNÍ SVETOVÉ VÁLCE

Poušť a stepi východně od řeky Jordán obývalo v roce 1922 celkem 225 380 obyvatel, z nich bylo 203 000 muslimských Arabů, 15 000 křesťanských Arabů

² Studie byla vypracována v rámci grantového projektu Univerzity Karlovy Progres 7: *Místa střetávání: Strategické regiony mezi Evropou, Severní Afrikou a Asíí*.

a 12 000 Čerkesů. Z celkového obyvatelstva bylo 122 430 usedlých a 102 950 polokočovných a kočovných (Wilson 1987, s. 56). Města byla malá: největší byl as-Salt (20 000), následovaly ar-Ramthā (4500), al-Karak (3000) a ʿAmmān (2400) s čerkeskými usedlíky z kmene aš-Šābsūgh (rus. *Šapsugi*). Na sklonku osmanské vlády bylo území součástí Syrské provincie (*Vilâyet-i Suriye*), jejímž hlavním městem byl Damašek (*Dimašq*), jako administrativní jednotky *sandžaq* ʿAdžlūn a *mutasarriḫja* al-Karak. Jižní hranici tvořilo pouštní město Maʿān. Přístav ʿAqaba byl od roku 1892 součástí Hidžázské provincie (*Vilâyet-i Hicaz*) v *sandžaqu* Medína. *Kaza* al-Balqāʾ, původně patřící k *sandžaqu* Nābulus, byla roku 1905 podřízena al-Karaku. V osmanském parlamentu zasedal jediný poslanec z této oblasti, a to za al-Karak.

Arabské kmeny obývaly oblast dnešního Jordánska již od starověku. Známost lokalitu Petra v polovině 4. století př. n. l. ovládli Nabatejci a vládli zde až do roku 106, kdy toto území bylo začleněno do římské provincie *Arabia Petrea*. V 6. století se na území dnešního Jordánska rozprostíral křesťanský stát Ghassānovců, jehož král byl vládcem "*všech římských Arabů*". Další vlny arabských kmenů přicházely s islámskou expanzí v 7. století a migrace pokračovala po celý středověk. V 18. století migrovaly ze střední Arábie kmeny vytlačované wahhábovskou expanzí. K posledním velkým migracím arabských kmenů docházelo v souvislosti se saúdským výbojem v Hidžázu v letech 1924–1925. Mnohé hidžázské kmeny či jejich části se po stanovení jordánsko-saúdských hranic usadily v Zajordánsku.

Arabské kmeny v Jordánsku se hlásí k sunnitskému islámu. Po první světové válce bylo v Zajordánsku 11 uznávaných kočovných kmenů (Abu Nowar 1989, s. 26–29; Wilson 1987, s. 57–58). Nejdůležitějším jordánským "jihoarabským" starobyklým kočovným kmenovým svazem byl Banū Šachr, jenž odvozuje svůj původ od staroarabského kmene Ṭajjʾ. Jeho původní sídla byla v Hidžázu, ovládal poutnickou cestu do Damašku, v 18. století migroval na sever do Jordánska a později do oblasti Ghazzy. Děлил se na tři kmeny: Ṭūqa, Kaʿābina a Chudajr. Po první světové válce měl 5500 stanů, což představovalo asi 27 000 jedinců. Jeho příslušníci chovali velbloudy a ovce, v zimě kočovali až do údolí Wādī as-Sirhān. Prominentním vládnoucím rodem byl Ibn Fājiz. Od 80. let 19. století někteří náčelníci, jako například Šajch Saṭṭām bin Fājiz, projevíli zájem o zemědělství, přestože zbytek kmene nadále kočoval. V době britského mandátu se negramotný Mithāq bin Fājiz stal největším vlastníkem půdy v Zajordánsku. Dalším významným náčelníkem byl Šajch Ḥadītha Churajša.

V minulosti velmi významný kočovný kmenový svaz Sirhān odvozuje svůj původ od "jihoarabských" Kalbovců a legendárního Qaḥṭāna. V 16. století patřil k největším kmenovým svazům v oblasti Ḥawránu a stál v čele aliance (*ḥilf*) zvané *Ahl aš-Šamāl* ("Lidé severu"). Příslušníci starobylého "severoarabského" kočovného kmene Banū Chālīd odvozují svůj původ od kmene Qurajš a klanu Banī Machzūm, své jméno mají od slavného vojevůdce Chālīda bin Walīda. Byli známi jako mírumilovný

kmen, chovající ovce i velbloudy. Jsou rozšířeni v Sýrii, Iráku i v Saúdské Arábii na pobřeží Zálivu. "Severoarabský" kmen 'Īsā kočoval na severozápadě Jordánska. Kmen Salīt sídlí jižně od 'Ammānu. Kmen Rašājida kočoval mezi al-Karakem a jižním Jordánskem. Kmen Ḥadžājā, sídlící ve středním Jordánsku, bývá považován za odnož "jihoarabského" kmenového svazu Šammar. Kmen Mannā'in sídlí ve středním Jordánsku. Významný a velký kočovný "severoarabský" kmenový svaz al-Ḥuwajtāt odvozuje svůj původ od ḥusajnovské větve potomků 'Alīho bin Abú Ṭālib. Byli to pastevci chovající ovce a kozy, kočovali v oblasti kolem hidžázkého přístavu 'Aqaba. Silnější polovina kmene přešla k wahhábismu. Druhá slabší polovina s kmenem al-Ḥuwajtāt bin Džāzī zůstala v Zajordánsku. V čele stál Šajch Ḥamīd bin Džāzī. Kmen Nadžadāt kočoval v jižním Jordánsku a částečně v Palestině. Někdy bývá považován za součást kmenového svazu al-Ḥuwajtāt, v jehož sousedství žije. V jeho čele stál Šajch Muḥammad 'Abd al-Ḥuwajtī. Na pomezí Sýrie, Iráku a Saúdské Arábie kočoval mohutný velbloudářský kmen Ruwāla (Ruwayla), jehož část po první světové válce zůstala také v Jordánsku. V čele kmene stála rodina Ša'lān, kmenoví náčelníci se nezřídka honosili titulem *emír* nebo *paša*. K prominentním zajordánským osobnostem ve 20. letech patřil Ghālib Ša'lān, jenž působil jako vojenský poradce a velitel (Gombár 2004, s. 133–137; Wā'ilī 2003; Rawābida 2010).

Polokočovníci tvořili řadu kmenů, sídlících v severozápadním a středním Jordánsku. Nejdůležitějším polokočovným "severoarabským" kmenem z Qajsovců byl 'Adwān. Původně sídlil v Nadždu, stěhoval se nejen do oblasti Sýrie, ale migroval i do Alžírsku. V roce 1858 v bitvě u Charūby poblíž Džanīnu zvítězili jako představitelé Qajsovců nad palestinskými kalbovskými klany Tūqān a Šuqūr, což ukončilo dávné zápasy mezi Qajsovcí a Kalbovci. Koncem 19. století však kmen ztratil svou váhu ve prospěch "jihoarabského" kmene Banū Šachr. Kmen 'Adwān byl v roce 1923 hlavním odpůrcem ḥāšimovského emíra 'Abdallāha. Rozpory mezi Banū Šachr a kmenem 'Adwān trvaly po celé 20. století, ostatní kmeny stály na té či oné straně. Významným kmenovým náčelníkem byl Šajch Sulṭān al-'Adwān. Důležitým a velkým jordánským polokočovným kmenem je Banū Ḥasan. Byl spojencem kmene 'Adwān proti kočovníkům z kmenového svazu Banū Šachr. Polokočovný kmen 'Abbād sídlí na severu Jordánska, dělil se na 14 klanů různého genealogického původu a byl významný před příchodem kmene 'Adwān. Kmen 'Abbād se stal spojencem kmenového svazu Banū Šachr v zápase s 'Adwānovci. Velký "jihoarabský" polokočovný kmen 'Adžārīma pochází z Nadždu a Hidžázu. Jméno získali od Nawafala 'Adžramīho, který je přivedl do oblasti al-Balqā'. Kmen Lawzījīn žije v severním Jordánsku. Kmen Ḥadīd sídlí v oblasti al-Balqā', kam se jeho děd Fajād bin Raslān přistěhoval ze Sýrie počátkem 18. století. Kmen Banū Ḥamīda má svá sídla v oblasti al-Karaku.

Z usedlých kmenů je nejznámějším a největším kmen al-Madžālī v oblasti al-Karku. Pochází z palestinského města Chalīl (Hebron), genealogicky je spojen se “severoarabským” kočovným kmenovým svazem al-Ḥuwajtāt a přes ḥusajnovskou větev ‘Alīho rodiny se starobylým kmenem Qurajš. Jeho příslušníci tedy byli *sajjidové* a patřili do syrsko-osmanské kategorie lokální elity “notáblů” (*a’jān*). Kmen se dělí do dvou hlavních větví: Maḏžālī al-Jūsuf a Maḏžālī as-Sulajmān.³ Tradičním rivalem kmene al-Madžālī v oblasti al-Karku byl klan aṭ-Ṭarāwina. V Irbidu byl privilegovaným klanem at-Tall (nazvaný podle “pahorku” v ‘Ammānu), jenž byl součástí “severoarabského” kmene az-Zajādina (Banú Zajdān). Kmen se hlásil k ḥasanovské linii potomků Proroka Muḥammada (*šarīfové*) přes jeho pravnuka Zajda bin al-Ḥasan bin ‘Alī. Kmen byl v oblasti historické Sýrie znám od 12. století, ke známým osobnostem patřil místodržící ‘Akky Zāhir al-‘Umar (†1775). Mezi další vlivné místní elity se řadil klan al-Hindāwī z ‘Adžlūnu.

Chronickým problémem bylo, že většina kočovných kmenů se věnovala banditismu a loupežným přepadům usedlého zemědělského obyvatelstva. Osmanská správa se snažila tomu čelit usazením čerkeských a čečenských muslimů, jejichž bojovnost a vojenské zkušenosti měly odstrašovat beduínské nájezdníky. K tomu měla sloužit i Hidžázská dráha (*Hicaz Demiryolu*) z Damašku do Medíny, jejíž stavba byla zahájena v květnu 1900 a dokončena v září 1908.

3 FORMOVÁNÍ ZAJORDÁNSKÉHO EMIRÁTU V LETECH 1921-1924

Podle Všeobecného syrského kongresu (*Al-mu’tamar as-sūrī al-‘āmm*) z 20. června 1919 bylo území na východním břehu Jordánu vyhlášeno nedělitelnou součástí Sýrie pod správou emíra Fajšala (1885–1933) z rodu Hāšimovců, potomků Proroka Muḥammada (Gombár 2007, s. 66–72; Chūrī 1988, s. 26). Území na jih od al-Balqy bylo původně svěřeno pod vojenskou správu šarīfovského důstojníka iráckého původu Dža’fara al-‘Askarīho (1885–1936). Koncem roku 1919 zde byla v rámci Fajšalovy správy zřízena provincie (*liwá’*) al-Balqā’, s administrativním centrem v as-Salṭu, zahrnující lokality Mādabā a ‘Ammān. Sever (Irbid a ‘Adžlūn) byl součástí provincie Ḥawrān s hlavním městem Dar‘ā. Na jihu se nacházela provincie al-Karak, která zahrnula také část Hidžázu až k Tabūku. Podle druhého Všeobecného syrského kongresu z 8. března 1920 toto území nadále zůstávalo součástí Fajšalova Syrského arabského království, definovaného jako „přirozená Sýrie“ (*Sūrījā aṭ-ṭabī’īja*). Zároveň se v Damašku konal Všeobecný irácký kongres, jehož účastníci proklamovali úplnou nezávislost Iráku v „přirozených hranicích“ a nabídli irácký trůn Fajšalovu staršímu bratrovi emíru ‘Abdallāhovi (1882–1951). Ten se pak v dubnu 1920 vypravil do

³ K významným osobnostem loajálními hāšimovské dynastii Maḏžālī patřili premiér Hazzā’ al-Madžālī, maršál Ḥābis al-Madžālī, prezident Jordánské univerzity ‘Abd as-Salām al-Madžālī a předseda senátu Sajjid ‘Abd al-Hādī al-Madžālī.

Káhiry, kde tuto nabídku konzultoval s britským vysokým komisařem maršálem lordem Edmundem Allenbym (1861–1936). Nesetkal se však s podporou, neboť Irák spadl pod přímou indickou koloniální vládu. Bylo mu proto doporučeno, aby se vrátil do Mekky (Sorby 2013, s. 177–178).

Na konferenci v San Remu 20. dubna 1920 bylo území východně od řeky Jordán přiznáno Velké Británii jako součást mandátu nad Palestinou (*Mandate for Palestine*). Britové však nezpochybnili Fajšalovu svrchovanost nad Zajordáním. Nicméně o správu těchto území nikdo nejevil zájem. Po francouzské intervenci v Sýrii král Fajšal v červenci 1920 uprchl přes Dar'ú do Haify a odtud do Londýna. Mnoho jeho příznivců poté hledalo útočiště v neklidném Zajordání. V době, když Britové zřizovali mandátní správu v Jeruzalémě, ještě ani nebyly stanoveny přesné hranice s francouzským mandátem v Sýrii. Sir Herbert Louis Samuel (1870–1963), od 1. července 1920 britský vysoký komisař pro Palestinu, vyslal z Jeruzaléma do Zajordání šest britských důstojníků, aby pomohli zorganizovat lokální správu (Abu Nowar 1989, s. 25). Byly vytvořeny tři autonomní „vlády“: na severu vláda 'Adžlūnu (hlavní město Irbid), v centrální oblasti vláda as-Salt, na jihu vláda Moábu (hlavní město al-Karak), kde působil britský poradce major sir Alec Seath Kirkbride (1897–1978). Mimo města panoval chaos, cesty a usedlosti byly přepadány beduínskými kočovníky. Oblast 'Aqaby a Ma'ānu zůstávala v této době součástí Hidžázkého království.

Za této situace se začal důrazně angažovat emír 'Abdallāh bin al-Ḥusajn z rodu Hāšimovců, přímý potomek Proroka Muḥammada v 38. generaci (Gombár 2004, s. 33–37). Jeho otcem byl mekkánský šarīf al-Ḥusajn II. bin 'Alī al-Hāšimī (1854–1931), matkou otcova sestřenice 'Abdīja bint 'Abdallāh (†1886). Emír 'Abdallāh se narodil v únoru 1882 v Mekce, mládí strávil v Istanbulu, kde získal vzdělání a politické kontakty. Byl považován za nejbystřejšího a nejobratnějšího ze synů mekkánského šerífa, zároveň byl nesmírně ctižádostivý. V roce 1904 se oženil se svou sestřenicí Mušbāh bint Nāšir (1854–1931), s níž měl syna emíra Ṭalāla a dvě dcery. S dalšími dvěma manželkami měl dalšího syna emíra Nā'ifa a dvě dcery. Emír 'Abdallāh byl v letech 1909–1914 poslancem osmanského parlamentu za Mekku. V únoru a dubnu 1914 v Káhiře tajně vedl rozhovory s britským generálním konzulem lordem Kitchenerem (1850–1916), které položily základy kontaktů Hāšimovců s Brity. Následná jednání vedla v letech 1916–1918 k vypuknutí arabského povstání, jež se jako „velká arabská revoluce“ stalo jedním z pilířů legitimacy jordánské monarchie (Gombár 1999, s. 383–388). V době povstání byl emír 'Abdallāh velitelem „Arabské východní armády“, jeho vztahy s legendárním plukovníkem Thomasem Edwardem Lawrencem (1888–1935) však dobré nebyly. Zastával funkci ministra zahraničí Hidžázkého království a vedl vojenské výpravy proti Sa'ūdovcům. Když se situace v Hidžázu komplikovala stále častějšími útoky Sa'ūdovců, rozhodl se jít svou vlastní cestou.

Dne 21. listopadu 1920 emír 'Abdallāh přijel se 2000 muži do hraničního pouštního města Ma'ānu vlakem z Medíny. Po příjezdu vyhlásil svůj úmysl obnovit Syrské arabské království, opuštěné jeho bratrem Fajšalem, což by znamenalo střet s Francouzi. Přijímal delegace kmenů i nacionalistických politiků, nicméně stále vyčkával. 'Abdallāh odjel z Ma'ānu na sever 27. února 1921, setkal se s Kirkbridem ve stanici al-Qaṭrana a dne 2. března 1921 dorazil do 'Ammānu, který se stal hlavním městem. Moábská vláda byla mezitím rozpuštěna. Jedním z nemnoha notáblů, kteří v březnu 1921 přivítali příchod emíra 'Abdallāha do 'Ammānu, byl Sa'īd Paša al-Muftī (1898–1989). Byl čerkeského původu, studoval v Damašku a po několik měsíců hostil emíra ve svém domě. Emír 'Abdallāh, jakož i další jordánští králové, se od roku 1921 opíral o osobní proslulou Čerkeskou osobní gardu s tradičními typickými kavkazskými uniformami.

Patová situace se změnila v únoru 1921 po nástupu sira Winstona Churchilla (1874–1965) do funkce ministra pro kolonie. V nové funkci se zabýval Palestinou a Mezopotámií a vytvořil nové Blízkovýchodní oddělení s plukovníkem Lawrencem jako poradcem pro arabské záležitosti. Ve dnech 12. až 14. března 1921 Churchill svolal do Káhiry konferenci 40 nejvyšších britských koloniálních a mandátních představitelů a arabských politiků, které sám nazval „čtyřicet loupežníků“. Jednání se zúčastnili se svými delegacemi vysocí komisaři lord Edmund Allenby za Egypt, sir Herbert Samuel za Palestinu a sir Percy Zachariah Cox (1864–1937) za Irák. Káhirská konference dospěla k několika důležitým závěrům, které určily základní linii britské politiky v oblasti Blízkého východu na několik desetiletí. Za prvé, početní stavy britských vojenských sil se měly výrazně snížit. Pozemní jednotky měly být staženy a hlavní těžiště mělo být položeno na Královské letectvo (*Royal Air Force, RAF*). Za druhé, měla být vytvořena „hnědá dominia“, což znamenalo kompromis s vládnoucími elitami v arabských zemích. Stabilizačním prvkem na Blízkém východě měl být rod Hášimovců. Bývalý syrský král Fajšal měl být dosazen na irácký trůn a jeho bratr 'Abdallāh měl dostat trůn v novém zajordánském státě.

Káhirská konference poté od 24. března pokračovala v Jeruzalémě, kam byl emír 'Abdallāh pozván. V doprovodu plukovníka Lawrence se 28. března setkal na proslulé „tea party“ s Churchillem a Samuelem. Bylo dosaženo kompromisu, podle něhož emír 'Abdallāh upustil od útoku na Francouze a zřekl se nároku na irácký trůn. Za to přijal dočasně správu nad územím východně od řeky Jordán, jež zůstane součástí britského mandátu nad Palestinou, s příspěvkem 5000 liber šterlinků měsíčně od britské vlády. Toto území bude vyňato z působnosti Balfourovy deklarace tak, že nebude dovoleno židovské přistěhovalectví, což bylo ošetřeno článkem 25 mandátu nad Palestinou (Hurewitz 1956, s. 111). Dne 1. dubna 1921 byl zřízen nárazníkový Zajordánský emírát (*Imārat Šarq al-Urdunn, Emirate of Transjordan*), v jehož čele stanul emír 'Abdallāh (Dann 1984; Salibi 1993). Ctižádostivý vládce pouštního

státečku však považoval Zajordánsko za pouhý odrazový můstek k vyšším metám. Jak poznamenal britský ministr zahraničí lord Curzon v září 1921: „*Příliš velký kohout na tak malé smetišť.*“ (Shlaim 2007, s. 18)

Sir Herbert Samuel 18. dubna 1921 navštívil 'Ammān, kde představil britskou politiku vůči Zajordánsku. Emírovým poradcem byl od dubna do listopadu 1921 jmenován Albert Abramson (*1876). Ve funkci ho vystřídal proslulý zpravodajský důstojník arabista Harry St John Bridger Philby (1885–1960), jež dříve sloužil v Bagdádu a na Arabském poloostrově. Snažil se navázat dobré vztahy s emírem skrze společnou zálibu v šachu, doprovázel ho při cestě po Palestině a dokonce uspořádal šachový turnaj, jehož se zúčastnil i Herbert Samuel. Philby zastával funkci poradce do dubna 1924, poté se přesunul do Saúdské Arábie, kde se stal poradcem krále Ibn Sa'ūda (1875–1953).

Emír 'Abdallāh ovšem formálně uznával autoritu svého otce, hidžázkého krále al-Ḥusajna, jakožto “krále arabských (kmenových) území” (*malik ad-dijār al-'arabīja*). Proto svou první vládu z 2. července 1921 nazval “radou poradců” (*madžlis al-mustašārīn*) v čele s “administrativním tajemníkem”, později změnil název na „radu ministrů“ (*madžlis an-nuẓẓār*) v čele s předsedou (*ra'īs*). V souladu s panarabským principem v radě postupně ve dvacátých letech zasedli v čele vlády politici z řad syrských emigrantů. V čele vlád v letech 1921–1936 nebyl jediný premiér zajordánského původu. Z celkového počtu 65 ministrů 48 pocházelo z Hidžázu, Palestiny, Sýrie, Libanonu a Iráku (Landa 2016, s. 27).

Rašíd 'Alī Ṭalī' (1877–1926) pocházel z libanonského drúžského klanu, v osmanské správě působil jako administrátor *sandžaqu*, patřil k zakladatelům nacionalistické strany Istiqlāl a stal se ministrem vnitra Fajšalovy vlády v Damašku. Maḏhar Raslān (1885–1948) pocházel ze Sýrie, byl místodržícím Fajšalovy provincie se sídlem v as-Saltu. Po návratu do Sýrie patřil k předním politikům Národního bloku. Riḏā 'Alī Paša Rikābī (1864–1943), jež pocházel z Damašku, byl generálem osmanské armády a členem důstojnické organizace Slib (*al-'Ahd*). Na počátku první světové války byl penzionován a jmenován damašským starostou. V letech 1918–1920 byl předsedou Fajšalovy vlády a 8. března 1920 prohlásil Fajšala syrským králem. Po francouzské okupaci odešel přes Egypt do Mekky, kde se dal do služeb krále al-Ḥusajna, jež ho poslal k emírovi 'Abdallāhovi do 'Ammānu. V roce 1926 odešel ze Zajordánska do Palestiny a po návratu do Damašku neúspěšně kandidoval na syrského prezidenta. As-Sajjid Ḥasan Chālīd Abú al-Hudā (1871–1936) pocházel z významné syrské rodiny potomků Proroka Muḥammada, jeho otec Abú al-Hudā as-Sajjādī (Ebū'l-Hūda es-Sayyadī, 1849–1909) byl šejchem mocného súfijského řádu *Rifā'īja* a za osmanského sultána Abdülhamida II. zastával nejvyšší duchovní funkci v Osmanské říši (*šjach al-islām*). Další příbuzní rovněž působili jako vysoce postavení duchovní v různých částech říše. Ḥasan Chālīd žil v Istanbulu ve službách sultána, po

jeho svržení v dubnu 1909 emigroval přes Paříž do Egypta. Po válce se připojil k emírovi Fajšalovi v Sýrii a po francouzské okupaci se uchýlil do Zajordánska. Zvláštní pozici v zajordánské politické elitě zaujímal loajální Šajch Mīthāq Paša bin Fājiz (1885–1967), náčelník kmene Banū Šachr, jenž se stal největším latifundistou v zemi.

Státoprávní uspořádání Zajordánska bylo dořešeno v souvislosti s palestinským mandátem, schváleným definitivně 24. července 1922 (Hurewitz 1956, s. 107–111). Emír ‘Abdallāh s předsedou vlády ar-Rikābīm v říjnu 1922 odcestoval do Londýna k jednání s britskou vládou. V prosinci 1922 si obě strany vyměnily návrhy smlouvy. Dne 24. května 1923 bylo při návštěvě sira Herberta Samuela v ‘Ammānu Zajordánsko formálně uznáno jako nezávislý stát v rámci britského mandátu nad Palestinou. V rámci mandátní správy podléhalo britskému vysokému komisaři v Jeruzalémě (Sorby 2013, s. 185–187). Hidžázský král al-Ḥusajn byl nezávislostí Zajordánska velmi pobouřen, což dal ostentativně najevo při setkání se svým synem v lednu 1924 v ‘Aqabě. Největší rozruch vyvolalo, když v ‘Abdallāhově zimním táboře se v lokalitě aš-Šūma 5. března 1924 prohlásil chalífou. Reagoval tak na zrušení instituce chalífátu tureckým prezidentem Atatürkem (*Al-wathā’iq al-hāšimīja* 1996, s. 130–146). Emír ‘Abdallāh využil této příležitosti a přesvědčil svého otce, aby odstoupil oblast ‘Aqaby a Ma’ānu Zajordánsku. Král al-Ḥusajn se po abdikaci na hidžázský trůn v říjnu 1924 a exilu na Kypru rozhodl odejít do ‘Ammānu, kde zemřel 4. června 1931. Byl pochován v Jeruzalémě.

Zpočátku přátelské vztahy emíra ‘Abdallāha s Philbym se postupně zhoršily. V dubnu 1924 byl novým britským rezidentem v Zajordánsku jmenován podplukovník Henry Fortman Cox (1886–1962), bývalý guvernér palestinského Nābulusu. Po svém příchodu zreorganizoval vládu, zavedl přísnou hospodářskou kontrolu a daňový systém, do Londýna poslal velmi kritickou zprávu a odmítal emírovy pokusy o sblížení. V létě 1924 podnikl emír ‘Abdallāh pouť do Mekky. Po návratu dostal od britské vlády naléhavou výzvu, aby zajistil přísný dohled nad financemi, vyhostil osoby podněcující pohraniční nepokoje, vyňal místní ozbrojence z pravomoci kmenů, uzavřel dohodu se Sýrií o vydávání zločinců a vytvořil ústavní vládu. Měl tak ukončit „patriarchální despotismus“. Vláda 21. srpna 1924 vydala prohlášení, v němž se podřizovala požadavku vyhostit osobnosti nepřátelské vůči francouzské mandátní správě v Sýrii (Sorby 2013, s. 189–191).

4 ZAJORDÁNSKÝ EMIRÁT V LETECH 1924–1941

Zajordánská státnost vyžadovala definici hranic nového státu. Hranice s Palestinou a Irákem nečinily problém, byť pouštní linie byla vytyčena až roku 1932. Severní hranice byla upravena ve Francouzsko-britské úmluvě z 23. prosince 1920, vytyčené byly v letech 1931–1932. Odstoupení ‘Aqaby a Ma’ānu, provedené

hidžázkým králem al-Ḥusajnem, se stalo po dobytí Hidžázu saúdským vládcem v prosinci 1925 problematickým. Dohoda v al-Haddě z 2. listopadu 1925 stanovila východní hranici se saúdským státem, podle níž bylo Sa‘ūdům odstoupeno údolí Wādī as-Sirhān tradičně považované za součást historické Sýrie (*Bilād aš-Šām*). Spor byl uzavřen v Britsko-saúdské smlouvě uzavřené v Džiddě 20. května 1927 (Hurewitz 1956, s. 149–150).

Dne 20. února 1928 byly vztahy s Brity upevněny Britsko-zajordánskou smlouvou, podepsanou v Jeruzalémě britským vysokým komisařem a zajordánským předsedou vlády (Hurewitz 1956, s. 156–159). Smlouva umožňovala britskou kontrolu zahraniční politiky, hospodářství i ozbrojených sil, za což poskytovala Zajordánsku roční finanční podporu. Ta se postupně zvyšovala z průměru 100 tisíc liber šterlinků ročně ve dvacátých letech na 2 milióny liber začátkem čtyřicátých let. Byla zřízena funkce vysokého komisaře pro Zajordánsko (*High Commissioner for Trans-Jordan*), kterou zastával souběžně vysoký komisař pro Palestinu sídlící v Jeruzalémě. Britský poradce v ‘Ammānu se stal „britským residentem“. Henry Cox tuto funkci zastával do března 1939. Funkci rezidenta poté převzal Alec Kirkbride, jenž byl v letech 1922–1927 a 1937–1939 guvernérem v Palestině a v letech 1927–1937 v Zajordánsku působil jako zástupce rezidenta. V roce 1946 byl jmenován do diplomatické hodnosti ministra a později se stal velvyslancem. Opustil ‘Ammān až po ‘Abdallāhově smrti v roce 1951. V závěru diplomatické kariéry byl do roku 1954 velvyslancem v Libyi. Je autorem dvou svazků pamětí a dalších publikací (*Kirkbride 1971; Kirkbride 1976*).

Dne 16. dubna 1928 byla vyhlášena první ústava, která umožnila vznik 21členné „zákonodárné rady“ (*al-madžlis at-tašrī‘ī*) i „výkonné rady“ (*al-madžlis at-tanfīdhī*). Volby byly nepřímé v souladu s osmanskou praxí. Pouze 14 poslanců bylo volených (9 muslimů, 3 křesťané, 2 Čerkesové), dalších 7 jmenovaných poslanců byli ministři. Prvním předsedou parlamentu byl jmenován předseda vlády Ḥasan Chálid Abū al-Hudá. V praxi však emír ‘Abdallāh zůstával neomezeným vládcem na základě článku 16, podle něhož si ve svých rukou podržel zákonodárnou i výkonnou moc.

Opoziční politici, vůdcové a intelektuálové svolali do ‘Ammānu na 25. červenec 1928 Národní kongres (*Al-mu’tamar al-waṭanī*), jehož se zúčastnilo 120 delegátů. Kongres odmítl smlouvu i ústavu a přijal Národní chartu (*Al-mīthāq al-waṭanī*). Tento dokument v 11 bodech odmítl britský mandát a vyhlásil Zajordánský emírát v čele s ‘Abdallāhem za svrchovaný nezávislý arabský stát v „přirozených hranicích“ (Chúrí 1988, s. 77–78). Byl zvolen 26členný výkonný výbor, v jehož čele stál Šajch Ḥusajn aṭ-Ṭarāwina z al-Karku. Emír v září 1928 reagoval vyhlášením výjimečného stavu. Opoziční aktivity však pokračovaly i nadále. Dokonce emírov nejstarší syn emír Ṭalāl bin ‘Abdallāh (1909–1972) podporoval opozici a byl za to roku 1941 potrestán tím, že byl na pět let vyloučen z následnictví trůnu (Sorby 2013, s. 189–191; Wilson 1987, s. 132).

Od třicátých do padesátých let se do čela vlády dostala nová garnitura politiků převážně palestinského původu. V únoru 1931 usedl do premiérského křesla duchovní ‘Abdallāh Sirādž (1876–1949). Narodil se v Mekce, studoval na Univerzitě al-Azhar a roku 1907 byl jmenován ḥanafitským muftím Mekky. V době arabského povstání byl místopředsedou hidžázské vlády a od října 1924 do listopadu 1925 předsedou vlády. Po saúdské invazi se uchýlil do Zajordánska. Jeho nástupce Ibrāhīm Hāšim (1878–1958) pocházel z Nābulusu. Studoval práva v Istanbulu, působil jako prokurátor v Bejrútu a Damašku, za Fajšalovy vlády přednášel na právnické fakultě. Po odchodu do Zajordánska působil v ministerských funkcích. Premiérem byl celkem šestkrát, byl zavražděn 14. července 1958 v Bagdádu v průběhu irácké revoluce. Tawfīq Abū al-Hudā (1895–1956) se narodil v přístavu ‘Akkā jako člen významné palestinské rodiny.⁴ Studoval práva v Bejrútu a Istanbulu, za války sloužil jako záložní důstojník v Iráku a Halabu, pak působil na právnické fakultě v Damašku. Po nastolení francouzského mandátu se v roce 1922 přesunul do Zajordánska, kde zastával funkce v oblasti financí a hospodářství. Od roku 1928 byl členem vlády. Samīr ar-Rifā‘ī (1901–1965) byl rovněž palestinského původu, narodil se v Šafadu. Studoval na Americké univerzitě v Bejrútu, od roku 1924 působil v zajordánské státní správě. V roce 1941 se stal ministrem vnitra a v říjnu 1944 byl jmenován předsedou vlády. ‘Abdallāhův dávný přítel Sa‘īd Paša al-Muftī, Zajordánec čerkeského původu, sloužil od roku 1929 v ministerských funkcích. Premiérem se stal poprvé v dubnu 1950.

Emír ‘Abdallāh usiloval o větší pravomoci, a proto se v létě 1934 vypravil do Londýna, kde hodlal britskou vládu přesvědčit o změně spojenecké smlouvy z roku 1928. Britové souhlasili s rozšířením zajordánských pravomocí v oblasti finanční a celní a zároveň emír mohl jmenovat konzulární zástupce do sousedních arabských států. V této době se emírovi podařilo získat podporu kmenových náčelníků a městských elit. Zklidnila se bezpečnostní situace, kmenoví náčelníci dostávali státní půdu a příslušníci kmenů se na ní začali usazovat. Byla vytvořena Beduínská kontrolní rada (*Bedouin Control Board*), která převzala pravomoc kmenových soudů v otázkách „krve a cti“. V důsledku těchto opatření, jakož i posílení Arabské legie, od roku 1933 ustaly loupeživé nájezdy beduínů na usedlé obyvatelstvo.

5 ARABSKÁ LEGIE

Závažným vnitropolitickým problémem Zajordánska byla otázka bezpečnosti před loupeživými nájezdy beduínských kmenů. Osmanská vláda po roce 1878 usadila nedaleko ‘Ammānu čerkeské a čečenské uprchlíky z carského Ruska, kteří měli bojové zkušenosti ze severního Kavkazu. Britové po převzetí kontroly nad Zajordáním v říjnu

⁴ Tawfīq Abū al-Hudā a bývalý premiér As-Sajjid Hasan Chālid Abū al-Hudā nebyli v žádném příbuzenském vztahu.

1920 vytvořili jednotku o síle 150 mužů, nazvanou *Reserve Mobile Force*, se sídlem v lokalitě az-Zarqā založené roku 1902 čečenskými migranty. Velitelem byl jmenován Frederick Gerard Peake (1886–1970), jenž byl povýšen z kapitána na podplukovníka. V souvislosti s obranou proti nájezdům wahhábovských bojovníků (*ichwān*) z Arabského poloostrova se jednotka rozrostla na 1000 mužů nábořem veteránů z arabského povstání. Potřeba budování moderní armády se projevila při povstání kmene 'Adwān v oblasti al-Balqā, které vypuklo v srpnu 1923. Šajch Sulṭān al-'Adwān 16. září vytáhl s kmenovými bojovníky do 'Ammānu. Po střetu, kdy na straně povstalců zahynulo 86 lidí, vůdcové povstání uprchli do oblasti Džabal Drúz v Sýrii. Po všeobecné amnestii z března 1924 se uprchlí povstalci mohli vrátit. Potřeba disponovat vlastní vojenskou silou vedla 22. října 1923 ke zřízení dobrovolnické Arabské legie (*Al-fajlaq al-'arabī, Al-džajš al-'arabī, Arab Legion*), vyzbrojené ukořistěnými německými puškami (Glubb 1976). Této jednotce velel až do roku 1939 Frederick G. Peake, jenž byl povýšen do hodnosti generálmajora.

Z Arabské legie byla 1. dubna 1926 vyčleněna Zajordánská pohraniční jednotka (*Transjordan Frontier Force, Quwat ḥudūd Šarq al-Urdunn*) o síle 3 jízdních eskadron o 120 mužích a pěší jednotky. Zpočátku se jednalo o původně palestinské četnictvo (*ad-dark*) pod britským velením. Později byla jednotka rozšířena o súdánskou eskadronu na velbloudech, jež pak byla v roce 1930 přebudována na mechanizovanou jednotku. Velitelem Zajordánské pohraniční jednotky se sídlem v centrální Palestině byl do roku 1928 podplukovník Frederick William Bewsher (1886–1950). Emír 'Abdallāh byl čestným plukovníkem. Úkolem jednotky byla především vnitrostátní ochrana komunikací a východní hranice se Saúdskou Arábií. V roce 1930 měla 980 mužů. Početní stav vlastní Arabské legie, která byla pojata jako klasická armáda, byl snížen na 900 mužů.

V roce 1930 do Zajordánska přijel major John Bagot Glubb (1897–1986), jenž byl jmenován zástupcem velitele Arabské legie. V únoru 1931 zformoval v rámci Arabské legie beduínskou Pouštní jednotku (*Quwwat al-bādiya, Desert Force*), která nahradila Zajordánskou pohraniční jednotku v pouštní oblasti a zároveň měla efektivněji zasahovat proti loupežným výpravám kočovníků. Glubb měl od roku 1920 zkušenosti s tradičními zvyklostmi kmenů z Iráku, a proto do své jednotky získal samotné beduíny, aby sami hlídali poušť a ukončili loupeživé nájezdy. Pouštní jednotka měla zpočátku jen 150 mužů, v roce 1939 čítala 350 beduínů ve třech jízdních eskadronách. V roce 1940 byla přebudována na mechanizovaný pouštní pluk vybavený obrněnými vozidly, moderní výzbrojí a vysílačkami.

Proslulý generál Glubb Pasha, přezdívaný *Abū ḥunajk* („muž s malou čelistí“) podle zranění v první světové válce, 21. března 1939 převzal velení nad celou Arabskou legií o síle 1600 mužů (Lunt 1984; Alon 2007, s. 84–109). Jeho zástupcem byl generál libyjského původu 'Abd al-Qādir Paša al-Džundī. Po vypuknutí druhé

světové války byl na základě zákona ze 17. ledna 1935 vyhlášen výjimečný stav, v němž rozhodující pravomoci měl velitel Arabské legie Glubb. Arabská legie byla přeměněna v nejdisciplinovanější bojovou jednotku na Blízkém východě o síle 7500 důstojníků a vojáků. Mechanizovaný pouštní pluk byl rozšířen na obrněnou brigádu o síle 3000 mužů.

V květnu 1941 Arabská legie pomohla Britům potlačit povstání “*zlatého čtverce*” v Iráku, zatímco irácký regent emír ‘Abd al-Ilāh (1913–1958) a politik Nūrī as-Sa‘īd (1888–1958) našli v ‘Ammānu útočiště. Pro potlačení iráckého povstání byla zformována *Iraqforce*, jež zahrnovala 10. indickou pěší divizi, pozemní síly irácké základny RAF al-Ḥabbānija a *Habforce* (*Habbaniya Force*). Ta se členila na samostatnou údernou jednotku *Kongcol* a na hlavní síly. Jednotka *Kingcol*, již velel brigádní generál James Joseph Kingstone (1882–1966), vyrazila z Haify 11. května 1941 a 14. května dorazila do pevnosti ar-Ruṭba v irácké poušti. Zatímco Zajordánská pohraniční jednotka se odmítla zúčastnit iráckého tažení a byla odzbrojena, tři mechanizované eskadrony Arabské legie o síle 400 mužů postupovaly ze Zajordánska jako předvoj před jednotkou *Kingcol*. Glubb Pasha bojové aktivity Arabské legie úzce koordinoval s generálem Kingstonem. Britsko-irácká válka skončila 31. května 1941 (Gombár, Pecha 2013, s. 432–434).

Arabská legie rovněž v červnu a červenci 1941 pomáhala při obsazení Sýrie a Libanonu britskými, francouzskými a zajordánskými jednotkami (*Operace Exporter*) (Abu Nowar 2001, s. 83–109). Tažení v severní Sýrii bylo provedeno formací *Iraqforce*, jež sestávala z 10. indické pěší divize, 17. indické pěší brigády, a *Habforce*, v jejímž rámci působil mechanizovaný pluk Arabské legie. *Habforce* operovala v centrální Sýrii. Arabská legie se zúčastnila zejména bitvy o Palmyru 1. července 1941, kam společně s dalšími britskými jednotkami postoupila přes poušť z irácké hraniční lokality ar-Ruṭba. Syrsko-libanonské tažení bylo ukončeno příměřím ze 14. července 1941.

6 PROJEKT VELKÉ SÝRIE

Emír ‘Abdallāh byl nesmírně ctižádostivý a jeho ambice nikdy nebyly ukojeny. Maličkový Zajordánský emírát mu byl těsný. Až do roku 1933 doufal v opětné dobytí Hidžázu a neúspěšně se angažoval rovněž v palestinské otázce. Zároveň nikdy nepřestal usilovat o syrský trůn v Damašku. Na emíra ‘Abdallāha se orientovali syrští rojalisté v čele s exilovým politikem dr. ‘Abd ar-Rahmānem aš-Šahbandarem (1880–1940), jenž po porážce syrského povstání v roce 1927 uprchl do Zajordánska.

Emír ‘Abdallāh očekával, že bude za své loajální postoje a vojenskou pomoc Britům v Iráku a Sýrii patřičně oceněn. Britský ministr zahraničí sir Anthony Eden (1897–1977) již 6. května 1941 deklaroval „plnou“ podporu snahám Arabů o sjednocení. Toto stanovisko ještě zopakoval 29. května 1941. Na základě tohoto

signálu byly vypracovány dva hāšimovské projekty. Zajordánský emír ʿAbdallāh dne 1. července 1941 přišel s „Projektem Velké Sýrie“ (*Mušrūʿ Sūrījā al-kubrā*). Plán předpokládal „obnovu“ Velké Sýrie spojením Sýrie, Libanonu, Palestiny a Zajordánska pod vládou dynastie zajordánských Hāšimovců (Chūrī 1988, s. 106–107; *Al-wathāʾiq al-hāšimīja* 1994). Tento plán se však na arabské politické scéně nesetkal s úspěchem. S protiprojektem vystoupil irácký premiér Nūrī as-Saʿīd, jenž v prosinci 1942 v Káhiře předložil britskému ministru-rezidentovi na Blízkém východě Richardu Caseyovi (1890–1976) ve formě „Modré knihy“ plán „Úrodného půlměsíce“ (*al-hilāl al-chaṣṭb*), jenž předpokládal sjednocení Velké Sýrie a Iráku pod hegemonií iráckých Hāšimovců (*Dokumenty* 1963, s. 53–54).

Proti iráckému plánu se postavily zejména dvě skupiny politiků. První tábor představovala většina syrské a libanonské politické reprezentace, která požadovala úplnou národní nezávislost. Druhý tábor tvořili tradiční protivníci Hāšimovců, jimiž byly Egypt a Saúdská Arábie. Egyptský předseda vlády Muṣṭafā an-Naḥḥās Paša (1879–1965) přišel s kompromisním návrhem, podle něhož mělo jít o symbolické sjednocení v rámci volného sdružení států. Když se ukazovalo, že ani ʿAmmān a Bagdád nebyly schopny svá stanoviska ujednotit, Britové začali podporovat egyptský projekt. Na základě britského doporučení an-Naḥḥās Paša vyvinul značné diplomatické úsilí, aby přiměl představitele ostatních států přijmout egyptský návrh. V červenci a srpnu 1943 jednal v Káhiře s iráckým premiérem Nūrī as-Saʿīdem, poté pokračoval v jednání se zajordánským premiérem, se zmocněncem saúdského krále, jakož i se syrským a libanonským předsedou vlády. Ve dnech 25. září až 7. října 1944 se v Alexandrii konala přípravná konference arabské jednoty, na níž byly dohodnuty základní rysy panarabské organizace formulované v Alexandrijském protokolu. Dne 22. března 1945 se v Káhiře sešla ustavující konference Ligy arabských států, již se zúčastnilo sedm nezávislých arabských států: Egypt, Irák, Zajordánsko, Saúdská Arábie, Sýrie, Libanon a Jemen. Charta Ligy arabských států stanovila, že Liga se skládá „z nezávislých arabských států, signatářů Charty,“ při zachování jejich svrchovanosti a územní celistvosti, respektování formy vlády existující v členských zemích a nepodnikání akcí směřujících ke změně této formy. Usnesení Ligy budou závazná jen pro ty státy, které s nimi vysloví souhlas. Přílohou Charty bylo usnesení o Palestině a o spolupráci s arabskými zeměmi, které nejsou členskými státy Ligy.

7 NEZÁVISLOST ZAJORDÁNSKA 1946

Zajordánsko zůstalo během druhé světové války pevnou oporou Velké Británie. Emír ʿAbdallāh očekával, že bude za své loajální postoje patřičně odměněn. Jeho snahy získat syrský trůn se však ukázaly liché, a proto se musel spokojit se skromnější alternativou – nezávislostí svého státu. Velká Británie, jež podpořila

zrušení mandátu v Sýrii a Libanonu, si nemohla dovolit prodlužovat mandát v případě svého věrného spojence.

Koncem února 1946 byl emír ʿAbdallāh pozván k rozhovorům do Londýna. Při jednání s ministrem zahraničí Ernestem Bevinem (1881–1951) se neúspěšně pokusil ještě jednou získat britskou podporu pro projekt Velké Sýrie. Výsledkem jednání bylo uzavření nové britsko-zajordánské smlouvy dne 22. března 1946. Tím byl formálně ukončen britský mandát v Zajordánsku, poskytnuta úplná nezávislost a ʿAbdallāh se mohl těšit královskému titulu. Zvláštní dodatek smlouvy stanovil, že Britové budou podporovat Arabskou legii výměnou za možnost používat vojenská zařízení. Zajordánsko tak zůstávalo finančně i vojensky závislé na Velké Británii. Společnost národů na svém posledním zasedání 18. dubna 1946 uznala nezávislost Zajordánska. Dne 22. května 1946 parlament schválil změnu titulu ʿAbdallāha z emíra na krále a názvu státu na Zajordánské hāšimovské království. Dne 28. listopadu 1947 byla přijata nová ústava. Spojené státy však nový stát uznaly až v červnu 1948, měsíc po vzniku státu Izrael. Sovětský svaz blokoval vstup Jordánska do OSN až do roku 1955 (Gombár 2004, s. 133–158; Salibi 1993; Robins 2004).

V arabském světě zůstával král ʿAbdallāh rovněž v hluboké izolaci. I po druhé světové válce nepřestával usilovat o syrský trůn. Prohlašoval, že syrskou „slabost“ před údajnou ruskou hrozbou lze překonat sjednocením Sýrie s Jordánskem. Zavedl nový svátek, připomínající 8. březen 1920, kdy se jeho bratr Fajšal stal syrským králem, a zdůrazňoval, že on sám je logickým dědicem syrského trůnu v důsledku seniorátu v Hāšimovské dynastii. V srpnu 1947 dokonce svolal Všeobecný syrský kongres. Narazil však opět na ostrou odmítavou reakci, v jejímž čele stál syrský prezident Šukrī al-Quwwatī (1891–1967) a saúdský král Ibn Saʿūd. Po neúspěchu v syrské otázce zajordánský král ʿAbdallāh zaměřil svou pozornost na palestinskou otázku.

8 KRÁL ʿABDALLĀH A PALESTINSKÁ OTÁZKA

Politické i hospodářské vazby Zajordánska na Palestinu byly silné. Když byla v roce 1927 zavedena palestinská libra, aby nahradila tureckou libru, byla tato měna rozšířena i na Zajordánsko. ʿAbdallāhův skromný dvůr v paláci Raghadān v ʿAmmānu, postavený v roce 1926, hostil palestinské představitele. V roce 1920 emír zajistil Hāddždžovi Amīnu al-Ḥusajnīmu (1897–1974) milost u britského vysokého komisaře Herberta Samuela. Později se však jeruzalémský velký *muftí* stal zarytým nepřítelem ʿAbdallāha. Zajordánský emír si naproti tomu dobře rozuměl s palestinským konkurenčním klanem an-Našāšībī. Rovněž palestinský nacionalista ʿAwnī ʿAbd al-Hādī (1889–1970) byl osobním přítelem emíra ʿAbdallāha.

Role emíra ʿAbdallāha v palestinské otázce však ve třicátých letech zůstávala marginální. Podporoval plán na rozdělení Palestiny v souladu s Peelovou zprávou (*The*

Peel Report) ze 7. července 1937 s nadějí, že by mohl získat vliv v arabské části Palestiny. Mezi arabskými politiky však zůstal osamocený. Přesto jako jediný arabský politik přijal Bílou knihu (*White Paper*) o Palestině ze 17. května 1939, která vycházela vstříc arabským požadavkům.

Palestinská otázka byla otevřena v únoru 1947 britským rozhodnutím o ukončení mandátu nad Palestinou a předání odpovědnosti OSN. Velká Británie 2. dubna 1947 požádala o svolání zvláštního zasedání Rady bezpečnosti OSN. Dne 29. listopadu 1947 Valné shromáždění OSN odhlasovalo rezoluci č. 181/II o rozdělení Palestiny a ukončení britského mandátu (*Dokumenty* 1963, s. 96–112). Předpokládalo se rozdělení do dvou států, arabského a židovského. Arabský stát měl zahrnovat západní Galileu s městy 'Akka a Nazaret (*an-Nāṣira*), západní břeh Jordánu až k Bi'r as-Saba' (Beerševa), pobřežní pruh od Ašdūdu (Ašdod) ke Ghazze a po egyptskou hranici. K židovskému státu měly patřit města Haifa a Tel Aviv, východní Galilea, úrodné pobřeží a většina Negevské pouště. Mezinárodní zóna měla být zřízena v Jeruzalémě a Betlémě. Následovala neoficiální občanská válka v Palestině v období mezi rezolucí OSN a ukončením britského mandátu dne 14. května 1948.

Král 'Abdallāh začal vyvíjet iniciativu v palestinské otázce po neúspěchu projektu Velké Sýrie. V létě 1947 do 'Ammānu pozval představitele Zvláštního výboru OSN pro Palestinu (*UNSCOP, United Nations Special Committee on Palestine*). Udržoval kontakty s představiteli sionistického hnutí, v listopadu 1947 se sešel s Goldou Meirovou (Mayersonovou, 1898–1978). Palestinský Nejvyšší arabský výbor (*Al-haj'a al-'arabīja al-'uljā*) v čele s jeruzalémským velkým *muftím* Ḥādždžem Amīnem al-Ḥusajnīm se stavěl proti jordánské intervenci v palestinské otázce. Naproti tomu Velká Británie a Spojené státy počítaly s tím, že král 'Abdallāh převezme kontrolu nad arabským státem na území rozdělené Palestiny a tak se případné boje sníží na minimum. Britský ministr zahraničí Ernest Bevin takové řešení navrhl jordánskému ministru zahraničí Tawfīqu Abū al-Hudā v únoru 1948 v Londýně. Masakr ve vesnici Dajr Jāsīn z 9. dubna 1948 posílil 'Abdallāhovo odhodlání použít Arabskou legii, neboť legitimizoval jordánský vojenský zásah (*Al-wathā'iq al-ḥāšimīja* 1995a). Při dalším tajném setkání krále s Goldou Meirovou v 'Ammānu 11. května 1948 bylo dohodnuto, že Arabská legie a irácké jednotky nebudou útočit na území židovského státu a budou operovat pouze na deklarovaném území „arabského státu“.

Dne 15. května 1948 vypukla první arabsko-izraelská válka. Měla tři fáze: 1. Arabská ofenzíva od 15. května do 11. června 1948 ukončená prvním příměřím. 2. Desetidenní izraelská protiofenzíva od 9. do 18. července 1948, po níž následovalo druhé příměřím. 3. Závěrečná fáze na egyptské frontě mezi 15. říjnem 1948 a 7. lednem 1949 uzavřená příměřím na ostrově Rhodos (do 20. července 1949).

Král ʿAbdallāh formálně převzal velení arabských armád, egyptské jednotky na jižní frontě a syrské jednotky na severní frontě se mu však odmítly podříditi. Arabská legie společně s iráckými jednotkami operovala na centrální frontě. Z celkového počtu 6000 mužů byl vyčleněn vojenský kontingent o síle 4500 mužů sestávající ze čtyř pluků rozdělených do dvou brigád. Dne 9. února 1948 byla rozpuštěna Zajordánská pohraniční jednotka o síle 3000 mužů a její mužstvo začleněno do Arabské legie. Generál Glubb byl vrchním velitelem legie, polní velení 15. května 1948 převzal brigádní generál Norman Oliver Lash (1908–1960). K prvním střetům s židovskými bojovníky však došlo již v období neoficiální občanské války.

Po zahájení arabsko-izraelské války Arabská legie přes Allenbyho most vstoupila na území Palestiny. 1. brigáda postupovala na Nābulus, zatímco 2. brigáda směřovala k Rāmallāhu. Arabská legie se výrazně angažovala v bitvě o strategickou lokalitu Latrun (*al-Laṭrūn*), která ležela na jediné silnici z Tel Avivu do Jeruzaléma. Bitva o Latrun proběhla ve dnech 25. května až 18. července. Zde proslul podplukovník (později maršál) Ḥābis al-Madžālī (1914–2001), jemuž se podařilo pozici udržet. Al-Madžālī vstoupil do Arabské legie v roce 1932 a jako první arabský důstojník velel pluku. K důstojníkům Arabské legie od roku 1942 patřil major ʿAbdallāh at-Tall (1918–1973), jenž pocházel z klanu Tall z Irbidu. V březnu 1948 se stal velitelem 6. pluku Arabské legie v Jerichu. V rámci neoficiální občanské války vedl počátkem května útoky na židovské osady. Dne 17. května dostal od krále ʿAbdallāha rozkaz, aby obsadil jeruzalémské Staré město. Arabská legie se tudíž soustředila na dobytí Jeruzaléma, jenž se měl stát hlavním městem budoucí Velké Sýrie (Sorby 2005, s. 79). Město bylo obklíčeno a zasaženo těžkým dělostřeleckým ostřelováním. Židovská část Starého města padla 28. května a byla vydrancována. Izraelské obránce západního Nového města zachránilo první příměří z 11. června. ʿAbdallāh at-Tall byl králem povýšen na podplukovníka a stal se vojenským guvernérem Jeruzaléma. Poté vedl jednání s izraelským velitelem západního Jeruzaléma Davidem Shaltielem (1903–1969) o vytyčení demarkační linie.

V červnu a červenci král ʿAbdallāh vyvinul diplomatickou iniciativu návštěvou Káhiry, Rijádu a Bagdádu, avšak žádnou konkrétní pomoc nezískal. Naopak pod tlakem americké diplomacie se Britové rozhodli stáhnout britské důstojníky z Arabské legie. V rámci desetidenní izraelské protiofenzivy generál Glubb stáhl jednotky Arabské legie z měst Lydda (arab. *al-Ludd*, hebr. *Lod*) a Ramla (*ar-Ramla*). Arabské legii se nicméně podařilo udržet kontrolu nad historickou částí starého Jeruzaléma a nad Západním břehem Jordánu, přičemž využila stažení egyptských jednotek z Hebronu (*al-Chalīl*) a Betléma (*Bajt Laḥm*), aby tato města sama obsadila. ʿAbdallāh at-Tall 30. listopadu podepsal s novým izraelským vojenským velitelem Jeruzaléma plukovníkem Moše Dajanem (1915–1981) dohodu o příměří ve městě. Izraelský politik Elijahu Sason (1902–1978), narozený v Damašku, poté vyzval krále

‘Abdallāha, aby navázal na rozhovory s Goldou Meirovou a jednal o celkovém příměří. Následovalo několik utajených schůzek krále s plukovníkem Dajnem. Dne 3. dubna 1949 na ostrově Rhodos bylo uzavřeno izraelsko-jordánské příměří (Morris, 2002, s. 145–1208; Abu Nowar 2002).

Od září 1948 se vzájemné vztahy na arabské straně zhoršovaly. Dne 23. září 1948 přívrženci klanu al-Ḥusajnī v Ghazze vytvořili celopalestinskou vládu (*Ḥukūmat ‘umūm Filasṭīn*) a svolali Celopalestinskou národní radu (*Al-madžlis al-waṭanī li-‘umūm Filasṭīn*). Král ‘Abdallāh odmítl uznat celopalestinskou vládu a na 1. prosinec 1948 svolal na konferenci v Jerichu (*Mu’tamar Arīḥā*) představitele palestinských notáblů z území okupovaných zajordánskou armádou. Ti se vyslovili pro sjednocení palestinských území se Zajordánskem a uznali ‘Abdallāha za svého krále. Při ‘Abdallāhově návštěvě Londýna v prosinci 1949 Britové podpořili jeho snahu o připojení palestinských území okupovaných Arabskou legií k Jordánsku. Od listopadu 1949 do března 1950 jordánský král tajně vyjednával rovněž s izraelskými představiteli o otázce Jeruzaléma. Plukovník ‘Abdallāh at-Tall již v červnu 1949 rezignoval na funkci guvernéra Jeruzaléma a odešel do Sýrie, kde od března 1949 proběhly tři vojenské převraty, jichž se stal obdivovatelem. V lednu 1950 se plukovník at-Tall přesunul do Káhiry a v březnu 1950 zveřejnil v egyptském tisku podrobnosti o ‘Abdallāhových izraelských kontaktech.

Dne 11. dubna 1950 se konaly parlamentní volby, jichž se zúčastnili také Palestinci ze Západního břehu. Nový parlament 23. dubna 1950 schválil sjednocení Zajordánska a východní Palestiny a následně král ‘Abdallāh oficiálně vyhlásil vznik Jordánského hāšimovského království (*Al-mamalaka al-urdunnīja al-hāšimīja*). Nové Jordánsko tak mělo téměř 1,5 miliónu obyvatel, z nichž bylo 476 000 Zajordánců, 433 000 palestinských usadlíků ze Západního břehu a 518 488 palestinských uprchlíků (květen 1949). Počet obyvatel ‘Ammānu prudce vzrostl z 50 000 (počátek 1948) na 120 000 (říjen 1950) (Wilson 1987, s. 190–191). Všichni Palestinci žijící na území Jordánska automaticky získali jordánské občanství. Jordánsko zároveň nabídlo občanství všem dalším Palestincům, kteří si to budou přát. Řada Palestinců se v následném období podílela na vládě i správě Jordánska (*Al-wathā’iq al-hāšimīja* 1995b).

Mnozí Palestinci se však stavěli negativně k iniciativám jordánského krále. ‘Abdallāhovi v jejich očích velmi přitížilo, když vešly ve známost jeho kontakty s židovskými představiteli. Jordánsko-izraelská jednání přesto pokračovala na jaře 1951. To se stalo jordánskému králi osudným. Král ‘Abdallāh byl zavražděn v pátek 20. července 1951 před vchodem do mešity al-Aqṣā v Jeruzalémě. Doprovázel ho jeho vnuk emír a pozdější král al-Ḥusajn bin Ṭalāl (1935–1999). Pachatelem byl 21letý Palestinec Muṣṭafā Šukrī ‘Aṣī, který krále zastřelil jedinou ranou do hlavy. Vrah byl na místě zabit Jordánskou královou gardou. Plukovník ‘Abdallāh at-Tall byl

v nepřítomnosti odsouzen k trestu smrti za údajnou účast na spiknutí proti králi. V roce 1967 byl plně amnestován a pracoval ve státní správě. Zemřel v rodném Irbidu.

8 ZÁVĚR

Území východně od řeky Jordán, jež před první světovou válkou prozkoumal český arabista Alois Musil, zdánlivě nemělo předpoklady k vytvoření samostatného státního útvaru. Jeho strategická poloha, zpočátku zejména bránící wahhábovské expanzi z Arabského poloostrova, však tuto situaci změnila. Příležitosti se chopil hāšimovský emír 'Abdallāh, druhorozený syn mekkánského šarīfa al-Ḥusajna II., a za britské podpory budoval Zajordánský emírát jako základnu pro své další ambice vyjádřené v neúspěšném projektu Velké Sýrie. Při formování jordánské státnosti sehrála významnou roli Arabská legie, jež se stala nejkvalitnějším arabským vojenským útvarem a svůj potenciál prokázala v britsko-irácké válce a při syrsko-libanonském tažení v roce 1941. Zajordánský emír dovedl z této angažovanosti na straně Britů vytěžit politický kapitál, získat formální nezávislost a královský titul. Kontroverzní angažovanost krále 'Abdallāha v palestinské otázce, která vyvrcholila v dubnu 1950 anexí Západního břehu řeky Jordán a východního Jeruzaléma, vedla ke vzniku Jordánského hāšimovského království. Přestože se dlouho netěšil z plodů svého politického úsilí, vytvořil předpoklady pro rozvoj jordánské státnosti za velmi dlouhé vlády svého vnuka krále Ḥusajna I. v letech 1952–1999. Jordánsko z roku 1999 bylo stabilním a vcelku prosperujícím arabským státem, jenž si uchoval trvalé místo na mapě Blízkého východu.

REFERENCES:

1. ABU NOWAR, M. (1989): *The History of the Hashemite Kingdom of Jordan. I: The Creation and Development of Transjordan 1920–1929*. Oxford: Middle East Centre, St Antony's College, 1989.
2. ABU NOWAR, M. (2001): *The History of the Hashemite Kingdom of Jordan. III: The Struggle for Independence 1939–1947*. Ithaca, 2001
3. ABU NOWAR, M. (2002): *The History of the Hashemite Kingdom of Jordan. IV: The Jordanian-Israeli War 1948–1951*. Itahca, 2002.
4. ABU NOWAR, M. (2006): *The History of the Hashemite Kingdom of Jordan. II: The Development of Trans-Jordan 1929–1939*. Itahca, 2006.
5. ALON, Y. (2007): *The Making of Jordan. Tribes, Colonialism and the Modern State*. London: I. B. Tauris, 2007.
6. Al-wathā'iq al-hāšimīja (1994): *Awraq 'Abdilāh bin al-Ḥusajn. III. Sūrijā al-kubrā wa al-ittiḥād al-'arabī* (The Hashemite Archives: Papers of King Abdullah. III. Greater Syria and Arab Union). 'Ammān, 1994.

7. Al-wathā'iq al-hāšimīja (1995a): *Awraq 'Abdilāh bin al-Ḥusajn. V. Filasṭīn (1367h./1948m.)* (The Hashemite Archives: Papers of King Abdullah. V. Palestine 1948). 'Ammān, 1995.
8. Al-wathā'iq al-hāšimīja (1995b): *Awraq 'Abdilāh bin al-Ḥusajn. VI. Al-idāra al-urduunnīja fī Filasṭīn 1948m.–1951m.* (The Hashemite Archives: Papers of King Abdullah. VI. Jordanian Administration in Palestine 1948–1951). 'Ammān, 1995.
9. Al-wathā'iq al-hāšimīja (1996): *Awraq 'Abdilāh bin al-Ḥusajn. VII. al-Ḥusajn bin 'Alī wa al-baj'a bi-l-chilāfa* (The Hashemite Archives: Papers of King Abdullah. VII. King Hussein the First and the Khalifate). 'Ammān, 1996.
10. DANN, U. (1984): *Studies in the History of Transjordan, 1920–1949*. Boulder: Westview Press, 1984.
11. *Dokumenty k otázce Blízkého a Středního východu* (1963). Praha: MZV, 1963.
12. GLUBB, Sir J. B. (1976): *The Story of the Arab Legion*. London: Da Capo Press, 1976.
13. GOMBÁR, E. (1999): *Moderní dějiny islámských zemí*. Praha: Karolinum, 1999.
14. GOMBÁR, E. (2004): *Kmeny a klany v arabské politice*. Praha: Karolinum, 2004.
15. GOMBÁR, E. (2007): Sýrie za vlády emíra Fajšala v letech 1918–1920. In: *Historický obzor*, 2007, 18, s. 66–72.
16. GOMBÁR, E., PECHA, L. (2013): *Dějiny Iráku*. Praha: Nakladatelství LN, 2013.
17. HUREWITZ, J. C. (1956), *Diplomacy in the Near and Middle East. Volume II: A Documentary Record 1914–1956*. Princeton: Van Nostrand, 1956.
18. CHŪRĪ, J. (ed.) (1988): *Mašārī' al-waḥda al-'arabīja 1913–1987: wathā'iq* (Projekty arabské jednoty 1913–1987: dokumenty). Bajrūt: Markaz dirāsāt al-waḥda al-'arabīja, 1988.
19. KIRKBRIDE, A. S. (1971): *An Awakening: The Arab Campaign 1917–1918*. London: University Press of Arabia, 1971.
20. KIRKBRIDE, A. S. (1976): *From the Wings: Amman Memoirs, 1947–1951*. London: Routledge, 1976.
21. LANDA, R. G. (2016): *Istorija Jordanii XX vek*. Moskva: Nauka, 2016.
22. LUNT, J. (1984): *Glubb Pasha: A Biography*. London: W. Morrow, 1984.
23. MORRIS, B. (2002): *The Road to Jerusalem. Glubb Pasha, Palestine and the Jews*. London: I. B. Tauris, 2002.
24. RAWĀBIDA, 'Abd ar-Ra'ūf ar- (2010): *Mu'džim al-'ašā'ir al-urduunnīja* (Slovník jordánských kmenů). 'Ammān: Dār aš-šurūq, 2010.
25. ROBINS, Ph (2004): *A History of Jordan*. Cambridge: Cambridge UP, 2004.

26. SALIBI, K. (1993): *The Modern History of Jordan*. London: I. B. Tauris, 1993.
27. SHLAIM, A. (2008): *Lion of Jordan. The Life of King Hussein in War and Peace*. London: Allen Lane, 2007.
28. SORBY, K. R. (2005): *Arabský východ (1945–1958)*. Bratislava: VEDA, 2005.
29. SORBY, K. R. (2013): *Arabský východ (1918–1945)*. Bratislava: VEDA, 2013.
30. VATIKIOTIS, P. J. (1967): *Politics and the Military in Jordan: A Study of the Arab Legion, 1921–1957*. London: Rotledge, 1967.
31. WĀ'ILĪ, 'Abd al-Hakīm al- (2003): *Mawsū'at qabā'il al-'Arab* (Encyklopedie arabských kmenů) 1–6. 'Ammān: Dār Usāma, 2003.
32. WILSON, M. C. (1987): *King Abdullah, Britain and the Making of Jordan*. Cambridge: Canbridge UP, 1987.



KONCEPTUÁLNE ZÁKLADY INVESTIČNÉHO CONTROLLINGU A SPOLOČENSKY ZODPOVEDNÉ INVESTOVANIE: PROCESNÉ MODELOVANIE MEDZINÁRODNÝCH STRATÉGIÍ CONCEPTUAL BASES OF INVESTMENT CONTROLLING AND IMPACT INVESTING: PROCESS MODELING OF INTERNATIONAL STRATEGIES

*Lidiia Karpenko*¹

Článok skúma súbor prostriedkov politiky investičného controllingu a formovanie paradigmy impact investingu pre procesné modelovanie medzinárodných stratégií v kontexte globalizácie a európskej integrácie. Vysvetľuje koncepčné základy rozvoja programov strategického plánovania v medzinárodnom podnikaní. Uvádza ekonomické a matematické modely na hodnotenie investičných procesov a opodstatnenie vývoja medzinárodných stratégií, ich variabilitu a optimálnosť. V predloženom článku je analyzovaná aplikácia nových mechanizmov inovatívneho rozvoja hospodárstva a jeho investičnej podpory. Článok taktiež predstavuje európsku prax úspešného impact investingu. Zdôrazňuje aj predpoklady rozvoja sociálneho podnikania na Ukrajine.²

Kľúčové slová: kontrola investícií, kapitálové investície, štatistické metódy, štandardný model oceňovania kapitálových aktív (CAPM), medzinárodné stratégie

This paper investigates the instrumental base of investment controlling policies and the formation of the impact-investment paradigm for the process modeling of international strategies in the context of globalization and

¹ Prof. Lidiia Karpenko, DrSc., Department of the Economic and Financial Policy, Odessa Regional Institute for Public Administration of the National Academy for Public Administration under the President of Ukraine, Genueska 1, 65009 Odessa, Ukraine, e-mail: lidiiko888@gmail.com

² The scientific and methodical tools of the paper have been implemented by the Executive Committee of the Odessa City Council in the form of scientific and methodological recommendations to local authorities regarding the evaluation of the effectiveness of investment projects under the conditions of compliance control (certificate No. 12.2-16 outgoing number / 890 dated December 6, 2016, Act No. 21 / 01-12 / D dated September 1, 2016).

European integration. The conceptual bases for the development of strategic planning programs in international business are examined. A number of economic and mathematical models for evaluating investment processes and justifying the development of international strategies, their variability and optimality are proposed. The application of new mechanisms of innovative development of the economy and its investment support is justified. Paper represents and analyze the European practice of successful impact-investment as well. Preconditions for the development of social entrepreneurship in Ukraine are highlighted.

Key words: investment controlling, capital investment, statistical methods, standard capital asset pricing model (CAPM), bonus-compensation

JEL: M21, O16

1 INTRODUCTION

At the current stage of development of the enterprise's foreign economic activity, the strategic planning process, its realization on foreign markets and the policy of investment controlling in the system of financial and economic security take a significant place. The investment controlling has its own peculiarities.

Subject to the condition stabilization of economic situation investment activity comes forward and is one of important factors of growth and development in Ukrainian economy. However, the absence of the integral system of investment policy on many enterprises, that responds to request variable market environment and directed on providing of the rational use of investment resources, exacerbates the problem of perfection and development of scientific or methodical approaches and tools of management. Application of one will be instrumental in acceleration of socio-economic development of the Ukrainian enterprises through the investment of capital.

The high level of economic development, as shown by the experience of the industrial countries of the world, is provided by a number of conditions, the main of which is the accumulated scientific and technical, industrial, investment potential, institutional factors of technological progress, and state support for innovative transformations. Economic deformations are convinced of the expediency of activating and increasing the effectiveness of the investment and investment processes in the industry and minimizing the influence of the factors that are decomposing them. Significant influence on innovation and investment activity, ensuring of leading positions, competitiveness in industry has the power of its innovative potential. Under such conditions, the substantiation of the theoretical foundations and practical measures for the development of domestic production through the formation and realization of its innovative potential on a competent basis becomes of special significance.

To survive in a competitive struggle in the modern market, companies should be able to quickly use any favourable business opportunities anywhere in the world,

and respond promptly to changes that take place both on the domestic and foreign market. This situation requires a clear definition of a corporate mission, a vision of ways to achieve this mission, and a clear understanding of the methods of competition. Defining competitive positions requires careful assessment of the strengths and weaknesses of the company in comparison with its competitors, forecasting of probable political, economic and social changes among existing and potential consumers, as well as analysis of the impact of new technologies on business methods.

Research of potential strategy in the foreign market, structure and methods for evaluation, innovation and investment into enterprises development features of the strategic planning of the enterprise foreign economic activity, investment controlling in the system of financial and economic security were conducted in the studies by foreign and domestic scientists.

For example, Hilorrme (2018) presents innovative methods for the development of industries. Fabozzi (2008) explores investment management. Authors like Elton, Gruber, Brown or Goetzmann (2014) investigate the question of modern portfolio theory and investment analysis. Piarcce (2013), for instant, had dedicated his works to strategic management, formulation, implementation, and control. Karpenko and Filyppova (2016) are working on the issues of strategic competitive analysis of innovative enterprises development and predictive validity. Some economists explore development issues of innovation policy of the European Union and West Africa (Lipková 2012, Kovarova 2016). Analysis of the recent scientific materials indicates the results of comprehensive research on the development and implementation of the innovation and investment mechanism elements, improvement of the investment climate, economic and statistical calculations, and modelling of functioning of enterprise development strategy in the foreign markets.

However, some issues need to be more mainstream, is of interest to develop a conceptual approach to the formulation of the administrative management at the enterprise, or “How to make the administrative work”. A number of researches are devoted to problematic issues of attracting investors at an initial stage of implementation of the project. A considerable part of innovative projects are left without financing owing to the lack of confidence of the investor on timely return of financial means.

The purpose of the paper is to study the economic nature of investment control and its development and maintenance the policy in the coordinates of in the coordinates of globalization changes and European integration; analysis and characterization of the investment control management steps. Studding the features and rationale for applying innovative investment tools in today’s business environment – impact investment. The secondary goal of this paper is to analyze the European practice of successful impact investing and the preconditions for the development of

social entrepreneurship in Ukraine and to structure a portfolio to satisfy multiple liabilities.

New tasks of investment controlling in the economic security system create new requirements of the company. The purpose of this paper is to study the instrumental base of investment controlling in the context of sustainable development as well. The article explores and justifies the using of the tools for the policy of investment controlling in the system of financial and economic security. The functional tasks and objectives of investment controlling are systematized, which determine the formation of the necessary structural elements and the general scheme of organization of economic security. The tasks of investment controlling include the initiation of new investment projects, the development of proposals for their implementation, budgeting, compliance control in the coordinates of finance and economic security. Investment controlling is a system of methods and tools aimed at supporting investment management, covering information provision, planning, coordination, control and internal consulting. The Standard Capital Asset Pricing Model (CAPM) was investigated. The questions on conceptual bases for the development of strategic planning programs in international business were offered. The objective of research consists in defining the Executive Bonus Compensation Plans.

Theoretical and methodological basis of the research consist of the research of modern economic concepts of management, informatization, and system theory. To reach the goals of this research we apply methods of scientific abstraction, generalization and comparison. The economic and statistical methods for the characterization and classification of the types of successful investment impact were used. To study trends in the volumes of capital investment of industrial enterprises and determination of predictive validity correlation analyzes were used. We apply the methods of generalization and systematization for the development of managerial tools and methodological support for the process of impact-investing in the enterprise as well. Conducted analyses are based on the foreign and domestic theoretical background.

2 INSTRUMENTAL BASE OF INVESTMENT CONTROLLING

Controlling, as an effective management tool, has not yet become a “panacea” for Ukrainian enterprises. The reality of Ukrainian enterprises is presented by the management of individual elements of the control system: the structuring of the existing organizational structure by the centres of responsibility, budget development, construction of two or three cascade schemes for calculating marginal profit, grouping expenses on the basis of elasticity from the volume of production, using the “theory of break-even” for making managerial decisions. At large enterprises (for example, pharmaceutical company “Darnitsa”) such advanced control technologies are being

introduced as costing for business processes. But all advancements or efforts at Ukrainian enterprises are aimed at finding levers of current cost management, which is considered to be the main criterion for the competitiveness of enterprise products in the Ukrainian consumer market (Karpenko 2016).

Controlling is a key tool of the system of target management. Controlling acts as a “feedback” in the management of the company. Investment monitoring includes a system for monitoring, evaluating and monitoring investment projects with a view to developing management solutions that will best achieve the stated objectives.

The main task of investment controlling is to achieve the targeted profit in the sphere of investment activity. There are main activities of investment controlling:

- planning and coordination of investment activities in the framework of strategic and operational planning;
- justification of the effectiveness of investment projects through an integrated system of performance indicators;
- budgeting for financial responsibility centres;
- implementation of investments (project-controlling);
- control over the implementation of investments, including ongoing verification calculations, as well as monitoring the budget of the investment project.

An important task of investment controlling is to conduct preparatory work before acquiring new property (enterprises). Preliminary selection of potential candidates is carried out, the rank of the enterprise and the acceptable purchase prices are determined. To conduct such work, appropriate methods should be developed. All management stages of investment controlling is shown in Table 1.

The tasks of investment controlling include the initiation of new investment projects, the development of proposals for their implementation, budgeting, compliance control in the field of finance and economic security. First of all, this refers to new investment projects that provide long-term success potentials (for example, merging with other enterprises, opening new branches, etc.). Investment monitoring is an element of the mechanism of financial and economic management and is implemented through certain methods and management principles.

Table 1: Management stages of investment controlling

<i>Stage</i>	<i>Characteristics</i>
Economic justification of the investment project in accordance with the goals and strategy	Establish the project goal, identify the nature and extent of the influence of external and internal factors on the achievement of this goal
Selection of the criterion for achieving the project goal	Possible project objectives: current value of future cash flows, market share, growth rate, degree of risk reduction of existing activities, financial freshness
Development of criteria for achieving goals and controlled indicators for each responsibility centre, taking into account the capabilities and authority of managers of such centres	Setting the budgeting system for financial responsibility centres. Coordination in accordance with the principles of financial and economic security of the company
Working out of organizational aspects of investment controlling and, above all, organizational aspects of monitoring and control	A structure of the reporting system for the investment project is being developed. Such reporting should record planned and actual indicators for the stages of work, timing, costs. It should also indicate deviations of the actual values of the controlled indicators from the planned ones and determine the degree of influence of the deviations that have occurred in achieving the goal of the whole project
Development and implementation of the document management system	Maintenance of the investment project, preliminary and current control over deviations

Source: systematized by the author.

The mechanism of financial and economic security of enterprise includes such research methods as administrative, economic, organizational and technological, institutional, legal, information, socio-psychological.

Forms of economic management methods: forecasts, national programs, government orders, tax policy, pricing policy, financial and credit policy; investment policy, investment control. Investment controlling supports the decision-making process for the selection of preferred projects at the stages of search and evaluation. The following tasks are solved:

- creation of an investment planning system;
- formation of the concept of investment settlements and the definition of criteria for decision-making;
- establishment of qualitative parameters that are of fundamental importance for investment calculations;
- carrying out detailed investment calculations for large projects;

- control over all investment projects and calculation of their effectiveness (Fabozzi 2008).

We will outline the criteria for evaluating investment projects in controlling. Central to controlling investment projects is the choice of criteria for assessing the achievement of goals. The objectives of implementing investment projects can be both financial and non-financial. Consider primarily financial goals as the most typical in the market economy conditions. There are many financial criteria for evaluating investment projects, each of which has its advantages and disadvantages.

It is normal that the using of different criteria for the evaluation of investment projects can lead to different results. Therefore, the final choice of criteria (or criterion) is used in controlling investment projects should be carried out taking into account the specific situation.

Consider these criteria in order to identify their advantages and disadvantages, as well as determine the scope of each. In the economic literature, the authors of the effectiveness of investment are classified according to the following characteristics:

- 1) Types of generalizing indicator (acting as a criterion of economic efficiency of investment): absolute, in which generalizing indicators are defined as the difference between the cost estimates of the results and costs associated with the implementation of the project; relative, in which generalizing indicators are defined as the ratio of cost estimates of project results to the total costs of obtaining them; temporary, which evaluates the payback period of investment costs.
- 2) Methods of comparing the different financial costs and results: static, in which cash flows arising at different points in time are valued as equivalent; dynamic, in which the cash flows caused by the implementation of the project are reduced to an equivalent basis by discounting them, ensuring the comparability of the different cash flows.

Static methods are called basing methods of accounting estimates, and dynamic methods are called basing methods of discounted estimates (Fabozzi 2008).

Our research have been concerned with how an individual or institution acting upon a set of estimates, could select an optimum portfolio, or set off portfolios. If investors act as we have prescribed, then we should be able to draw on the analysis to determine how the aggregate of investors will behave, and how prices and returns at which markets will be set.

The construction of general equilibrium models will allow us to determine the relevant measure of risk for any asset and the relationship between expected return and risk for any asset when markets are in equilibrium. Furthermore, though the equilibrium models are derived from models of how portfolios should be constructed,

the models themselves have major implications for the characteristics of optimum portfolios.

The subject of equilibrium models is so important that we have devoted four chapters to it. In this work we develop the simplest form of an equilibrium model, called the *standard capital asset pricing model*, or the *one-factor capital asset pricing model*. This was the first general equilibrium model developed, and it is based on the most stringent set of assumptions. The second step on general equilibrium models deals with models that have been developed under more realistic sets of assumptions. The third step in this sequence deals with tests of general equilibrium models. The final step deals with a new theory of asset pricing: arbitrage pricing theory.

It is worthwhile pointing out, at this time, that the final test of a model is not how reasonable the assumptions behind it appear but how well the model describes reality. Despite the stringent assumptions and the simplicity of the model it does an amazingly good job of describing prices in the capital markets.

3 THE ASSUMPTIONS UNDERLYING THE STANDARD CAPITAL ASSET PRICING MODEL

Now, we are investigating the Standard Capital Asset Pricing Model (CAPM) (Karpenko 2015). The real world is sufficiently complex that to understand it and construct models of how it works, one must assume away those complexities that are thought to have only a small (or no) effect on its behaviour. As the physicist builds models of the movement of matter in a frictionless environment, the economist builds models where there are no institutional frictions to the movement of stock prices.

The first assumption we make is that there are no transaction costs. There is no cost friction of buying or selling any asset. If transaction costs were present, the return from asset would be a function of whether or not the investor owned it before the decision period. Thus, to include transaction costs in the model adds a great deal of complexity. Whether it is worthwhile introducing this complexity depends on the importance of transaction costs to investors' decisions. Given the size of transaction costs, they are probably minor importance. The second assumption behind the CAPM is that assets are infinitely divisible. This means that investors could take any position in an investment, regardless of the size of their wealth. For example, they can buy one dollar's worth of IBM stock. The third assumption is the absence of personal income tax. This means, for example, that the individual is indifferent to the form (dividends or capital gains) in which the return on the investment is received. The fourth assumption is that an individual cannot affect the price of a stock by his buying or selling action. This is analogous to the assumption of perfect competition. While no single investor can affect prices by an individual action, investors in total determine prices by their actions. The fifth assumption is that investors are expected to make decisions solely in terms of expected values and standard deviations of the

returns on their portfolios. In other words, they make their portfolio decision utilizing the framework discussed in other chapters. The sixth assumption is that unlimited short sales are allowed. The individual investor can sell short any amount of any shares. The seventh assumption is unlimited lending and borrowing at the riskless rate. The investor can lend or borrow any amount of funds desired at a rate of interest equal to the rate for riskless securities. The eighth and ninth assumptions deal with the homogeneity of expectations. First, investors are assumed to be concerned with the mean and variance of returns (or prices over a single period), and all investors are assumed to define the relevant period in exactly the same manner. Second, all investors are assumed to have identical expectations with respect to the necessary inputs to the portfolio decision. As we have said many times, these inputs are expected returns, the variance of returns, and the correlation matrix representing the correlation structure between all pairs of stocks. The tenth assumption is that all assets are marketable. All assets, including human capital, can be sold and bought on the market. It is allowed to see the reason for the earlier warning that manager might find many of the assumptions behind the CAPM untenable. It is clear that these assumptions do not hold in the real world just as it is clear that the physicist's frictionless environment does not really exist. The relevant questions are: How much is reality distorted by making these assumptions? What conclusions about capital markets do they lead to? Do these conclusions seem to describe the actual performance of the capital market?

The next, we are investigating the *Capital Asset Pricing Model* (Casidy 2014). The standard form of the general equilibrium relationship for asset returns was developed independently by Sharpe, Lintner, and Mossin (Casidy 2014). Hence, it is often referred to as the Sharpe-Lintner-Mossin form of the capital asset pricing model. This model has been derived in several forms involving different degrees of rigor and mathematical complexity. There is a trade-off between these derivations. The more complex forms are more rigorous and provide a framework within which alternative sets of assumptions can be examined. However, because of their complexity, they do not convey the economic intuition behind the capital asset pricing model as readily as some of the simpler forms. Because of this, we approach the derivation of the model at two distinct levels. The first derivation consists of a simple intuitively appealing derivation of the CAPM. This is followed by a more rigorous derivation.

The next we will describe Deriving the CAPM (Ilysheva and Krylova 2014). When we introduced riskless lending and borrowing, we showed that the portfolio of risky assets that any investor would hold could be identified without regard to the investor's risk preferences. This portfolio lies at the tangency point between the original efficient frontier of risky assets and a ray passing through the riskless return (on the

vertical axis).

We digress for a moment and point out one seeming fallacy in the potential use of the CAPM. Invariably, when a group of investors is first exposed to the CAPM, one or more investors will find a high Beta stock that last year produced a smaller return than low Beta stocks. The CAPM is an equilibrium relationship. High Beta stocks are expected to give a higher return than low Beta stocks because they are more risky. This does not mean that they will give a higher return over all intervals of time. In fact, if they always gave a higher return, they would be less risky, not more risky, than low Beta stocks. Rather, because they are more risky, they will sometimes produce lower returns. However, over long periods of time, they should on the average produce higher returns (Dobrowolskiy et al. 2011). We have written the CAPM model in the form:

$$\bar{R}_1 = R_F + B_i(\bar{R}_M - R_F) \quad (1)$$

This is the form in which it is most often written and the form most amenable to empirical testing. However, there are alternative forms that give added insight into its meaning. Recall that:

$$B_i = \frac{\sigma_{IM}}{\sigma_M^2} \quad (2)$$

We could then write the security market line as:

$$\bar{R}_i = R_F + \left(\frac{\bar{R}_M - R_F}{\sigma_M} \right) \frac{\sigma_{IM}}{\sigma_M}, \quad (3)$$

where $\bar{R}_1$ is the expected on the portfolio, R_F is the fraction of the portfolio held in asset F, R_M is the fraction of the portfolio held in asset M, σ_M is the standard deviation of the return on the portfolio, σ_M^2 is the covariance between the returns on security M. This, in fact, is the equation of a straight line located in expected return σ_{IM}/σ_M space.

4 PROGRAMS OF STRATEGIC PLANNING IN INTERNATIONAL BUSINESS

Currently, investment controlling is a part of the strategic planning program. Let's consider question of *conceptual bases for the development of strategic planning programs in international business* (Individual Competence Baseline for Project, Programme & Portfolio International Project 2015).

International business can be defined as the business interaction of firms of different forms of ownership or their units located in different countries, the main purpose of which is to profit from the benefits and advantages of business international operations. International business is an entrepreneurial activity connected with the use of capital in various forms and the advantages of increased business activity; it is carried out for the purpose of profit making and is extended to the field of international economics (Hilorme et al. 2018).

The international strategy of the company is a generalized description of the coordinated actions regarding the definition of the main direction of the activity of the international organization, its place in the International business and ways to realize the whole complex of its international goals. The main purpose of the international management strategy is:

1. Definition and content of the main direction of the company's development in the context of diversification of international operations;
2. The necessity to coordinate and integrate a variety of operations on a corporate scale;
3. Strengthening of positions in competitive struggle.

The result of the planning process is the Program of Plans. The plan includes the main performance indicators that must be achieved before the end of the planned period. For strategic planning, the clarity of the interpretations of the concepts "social program" and "social problem" is essential. The social program is the content and plan of activities, outlining the main goals and objectives of solving social problems, the nature of the activities, clarifying the terms of execution and determining the participants in the processes and their role functions. The social problem is objectively arising in the course of functioning and development of the social entrepreneurship. Programs usually determine the development of an important aspect of the organization. These may include programs for improving technology, quality control programs, inventory accounting programs, and others (Lipkova 2012). Types of Executive Bonus Compensation are introduced in Table 2.

Let's consider *Executive Bonus Compensation Plans* (Stanickova 2012). First of all, it seems advisable to analyze major plan types. The goal of an executive bonus compensation plan is to motivate executives to achieve maximization of shareholder wealth – the underlying goal of most firms.

Since shareholders are both owners and investors of the firm, they desire a reasonable return on their investment. Because they are absentee landlords, shareholders want the decision-making logic of their firm's executives to be concurrent with their own primary motivation. However, agency theory instructs us that the goal of shareholder wealth maximization is not the only goal that executives may pursue. Alternatively, executives may choose actions that increase their personal

compensation, power, and control. Therefore, an executive compensation plan that contains a bonus component can be used to orient management's decision making toward the owners' goals. The success of bonus compensation as an incentive hinges on a proper match between an executive bonus plan and the firm's strategic objectives. As James E. Nelson has written: "Companies can succeed by clarifying their business vision or strategy and aligning company pay programs with its strategic direction" (Pearce 2013).

Table 2: Types of Executive Bonus Compensation

Bonus Type	Description	Rationale	Shortcomings
1. Stock option grants	Right to purchase stocks in the future at a price set now. Compensation is determined by "spread" between option price and exercise price.	Provides incentive for executive to create wealth for shareholders as measured by increase in firm's share price.	Movement in share price does not explain all dimensions of managerial performance.
2. Restricted stocks	Shares given to executive who is prohibited from selling them for a specific time period.	Promotes longer executive tenure than other forms of compensation.	No downside risk to executive, who always profits unlike other shareholders
3. Golden handcuffs	Bonus income deferred in a series of annual instalments. Deferred amounts not yet paid are forfeited with executive resignation.	Offers an incentive for executive to remain with the firm.	May promote risk-averse decision making due to downside risk borne by executive.
4. Golden parachute	Executives have right to collect the bonus if they lose position due to takeover, firing, retirement, or resignation.	Offers an incentive for executive to remain with the firm.	Compensation is achieved whether or not wealth is created for shareholders. Rewards either success or failure.
5. Cash based on international business performance using financial measures	Bonus compensation based on accounting performance measures such as return on equity.	Offsets the limitations of focusing on market-based measures of performance.	Weak correlation between earnings measures and shareholder wealth creation. Annual earnings do not capture future impact of current decisions.

Source: systematized by author.

5 PARADIGM OF IMPACT INVESTING DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION AND EUROPEAN INTEGRATION

The newest mechanisms of innovation development of the economy and its investment support are organizational and investment instruments, which are applicable for activating innovation and investment development of industrial enterprises. Domestic industrial enterprises are confronted more often with the problems of investing large and longer than small and short innovative investment projects aimed at bringing innovation products to the market, carrying out certain researches, and introducing innovative technologies. Alternatives for attracting funds to such projects for them is getting a loan from banks, searching for large investors, and attracting funds from venture funds. But in the Ukrainian realities, lending is financially worst for the enterprise by way of attracting investments: interest rates are high, policies are unstable, loan conditions are large for the borrower, and in case of failure of the project, its initiator may find itself in a situation of need to pay a large debt, which is growing rapidly due to fines for delay. Innovative investment instruments in the modern business environment are impact investing, crowd funding, crowd sourcing, and crowd investing.

The paradigm of the development of impact-investing is based on the fundamental provisions of the sphere of social entrepreneurship. Social entrepreneurship is an innovative activity, initially aimed at addressing or mitigating the social problems of society on the terms of self-sufficiency and sustainability. In fact, this is a business solution to the social problem that the social entrepreneur tries to solve; this is the starting point of his business. There is no problem – there is no social entrepreneur (and there is simply a business with elements of the criteria of social entrepreneurship or a social project without an entrepreneurial approach). Social entrepreneurship is a balance of social goals and a commercial component, where money is not the goal, but a means to achieve these social goals, allowing the entrepreneur to remain stable and independent of constant donor infusions.

It should also be interpreted social Entrepreneurship as a business whose purpose is to address social problems. The profits of social entrepreneurship are directed primarily at business development, community affairs, or addressing acute social problems. Social entrepreneurship is a system of management, the components of social enterprises. Social enterprises are socially oriented entrepreneurs, whose activities are aimed at achieving the welfare of territorial communities (social, environmental and ethical goals) through the use of systemic interconnection of the development of social entrepreneurship and the development of local economies.

The constituent components of social enterprise are social enterprises, owners or cofounders, which are non-governmental, non-profit, non-governmental organizations, such an enterprise operates under all business laws and makes a profit,

and therefore it is not considered a charitable organization. It covers such areas as education, environmental protection, poverty alleviation, the protection of human rights, etc.

Criteria of social entrepreneurship are: social mission; entrepreneurial approach; innovation (innovation in solving a social problem, a new combination of resources, a new service for the region); reliability; self-sufficiency and financial sustainability.

From the point of world history view, social entrepreneurship is a very young phenomenon. Over the ocean, it exists about 30 years, in Russia and Ukraine - less than a decade. Despite such a young age, social business already today ranks among the non-profit initiatives, charity, venture philanthropy and corporate social responsibility. According to the chosen research problem it is expedient to investigate the socio-economic nature of the impact-investing process. Impact investing is a new word, it is not only in the area of social entrepreneurship: this approach is innovative for the modern market as a whole. Today's practice of impact investment can not be called widespread or very extensive. Nevertheless, examples of this type of investment are currently present in America, Asia, and Russia.

In June 2013, a meeting took place in London, in the title of which there is a defining phrase "impact investing" – the trend and "mantra" of the current sphere of development financing. The level of the meeting is the forum of the G8 Social Impact Investment Forum. Within the framework of the meetings, the guests of the event talked about giving this direction of investment a generally accepted structure, standardizing its tools, and also trying to provide all kinds of support. Members of the Forum decided to create a number of working groups, besides the main driving force for the implementation of their efforts in life – the Social Impact Investment Taskforce. We suppose that the subject of impact investing is paid special attention in their publications by the European Commission, the OSCE and the World Economic Forum.

We will outline the main definitions of impact-investing, which most fully reveal its socio-economic essence:

- the formation of new models, technologies and standards to ensure the entry of "investors from developed countries" into "new areas (previously inaccessible) of third world countries";
- involvement of all stakeholders in the process of creating infrastructure and operating mechanisms in new zones and investment sites in order to solve social and economic problems;
- popularization, implementation, mediation, consulting, study of tools and models for the further development of a new class of investments. Governments, international organizations and others are involved (Mamut 2018).

The most important thing is the concept of impact investing: the pursuit of profit is compatible with the benefits for society, solving environmental problems and social justice.

It is obvious that social impact investing is more a general concept than a specific investment strategy. The main criterion here is the desire to invest in a project that can bring tangible social benefits, in addition to economic benefits. Nevertheless, this type of investment is far from examples of pure charity and follows the classical principles of investment project management, most often implemented in developing countries.

In 2012, the Global Impact Investment Network conducted a survey among 99 investors who identified themselves as impact investors. According to the results, their total investments reached 8 billion USD in 2012 and were planned at 9 billion USD in 2013. More than half of the respondents stressed that they focus on average market rates of return in their investments, that is, they are far from excessive altruism. There are, however, also those who knowingly go to invest with a yield substantially below the market (Social Entrepreneurship, 2018).

The most important thing is the concept of impact investing: the pursuit of profit is compatible with the benefits for society, solving environmental problems and social justice.

There is comparative statistical information. According to the estimates of the Monitor Group, by 2020, global volumes of impact investing can reach a qualitatively different threshold – 500 billion USD. Investors provide funds in various forms – purchase of a share in the capital, provision of a loan, credit lines or loan guarantees. Recently, impact investments have been contrasted with traditional "philanthropic projects" and interstate development financing programs that look less predictable and are more likely to change the subjective considerations of their main donors.

It is advisable to propose economic and mathematical recommendations for assessing the effectiveness of impact-investing in the regional aspect. Several models have been used to identify whether a stock is mispriced. Stocks that undervalued should be purchased; stocks that are overpriced should be shorted - assuming that the manager is given authority by the client to short stocks. These models fall into two general categories: dividend discount models and factorized models.

Systematization of different Examples of Successful Impact Investing is shown in Table 3 (Statistical yearbook of Odessa area in 2015, 2016).

Table 3: Examples of Successful Impact Investing

<i>Examples of Impact Investing</i>	<i>Characteristics</i>
Trade Finance Loans	An investment fund based in the UK finances small developing companies from the trade sector in Latin America and Asia. The amount of investments reached almost 200 million USD, covering about 300 enterprises. According to the fund's estimates, over 98 % of loans were returned on time. For example, part of the funds was invested in the company Fair Trade – Ecuadorian cooperative, specializing in the production of organic coffee. The cooperative numbered 300 active members-farmers, who needed to finance operating expenses and purchase new equipment. These needs were covered by a trade finance loan. Additional revenue from Fair Trade was reinvested in landscaping, education, and the creation of public medical clinics in the community.
Budget accommodation	The Brazilian private investment fund manages assets of 75 million USD. Its investment policy focuses both on the average market rate of return and on investments in agricultural communities in South America, which make it possible to achieve tangible social returns. The Fund invested 4 million USD in the construction of affordable housing for low-income families in agricultural areas. Within this investment project, more than 10 000 homes were built in South America, mainly in areas affected by natural disasters.
Access to “clean energy”	The 150 million euro investment fund, based in Europe, makes investments of 2-10 million euro in companies supplying “clean energy” to the agricultural areas of developing countries, where access to energy infrastructure is limited. For example, the fund invested 2 million euro in a company supplying solar energy for lighting and cooling to Indian rural homes, schools and hospitals without access to electricity. Investment occurs through the acquisition of a stake in the capital of an Indian firm. The very same company, thanks to this investment, installed about 40 thousand systems.
Drinking water	Base of impact investing in India has been involved in microfinance for more than a decade. The base was managed to achieve a profitability level of 14 % per annum, after which the second direction was opened. Within the framework of this direction, the fund provides risk capital and support to enterprises at the initial stage

	from the sphere of agriculture, medicine, education and renewable energy. The average size of investments is 50 thousand USD. An example of such a project can serve as a company installing water purification systems in villages. The cleaning stations are owned by local communities, and the management company sells purified water to the villages at an affordable price. In addition, it trains local entrepreneurs and helps them develop their own business to supply water.
J.P. Morgan	J.P. Morgan has repeatedly stressed the importance of impact investing for its corporate mission. It chooses the course to receive investment returns in the social sphere and the sphere of environmental protection. So, by entering into an agreement with the African Agricultural Capital Fund, J.P. Morgan made an investment in Wilmar Flowers, a Kenyan flower exporter that purchases flowers from more than 3 000 suppliers – private Kenyan farmers. Based on J.P. Morgan's investments, Wilmar plans to expand the supplier base to 5 000 farmers by 2016. In general, J.P. Morgan's program of cooperation with the African Agricultural Capital Fund in the long term implies support for 250 000 farmers from all sorts of agricultural fields in East Africa.
Goldman Sachs	According to Alicia Glen, who is a head of the Goldman Sachs department for investing in urban infrastructure, for her company the idea of social impact investing is to increase the financing of public social services at the expense of private capital. Recently Goldman Sachs has invested in the funds of social impact of the order of 10 million USD within the limits of one of the financing programs of New York. These program aims reduce adolescent recidivism in a number of correctional facilities.

Source: systematized by the author.

In this article, author focuses on how to determine the fair value or theoretical price of an equity option. The model for doing so is more complicated than the model for determining the fair value of a futures contract. The performance of a stock index option position can be replicated using stock index futures. Such strategies are called *option replication strategies*, the most popular being portfolio insurance. We discuss option replication strategies, the motivation for institutional investors using such strategies, and the associated risks.

We are interesting in researching the *Put-Call Parity Relationship* (Hilorme et al. 2018). There is a relationship between the price of a call option and the price of a put option on the same underlying instrument with the same strike prices and the same expiration dates. It can be shown that the put-call parity relationship for an option where the underlying stock makes cash dividends is:

$$\begin{aligned} \text{Put option price} - \text{call option price} = & \text{present value of strike price} + \\ & + \text{present value of dividends} - \text{price of underlying stock} \end{aligned} \quad (4)$$

This relationship is actually the put-call parity relationship for European options; it is approximately true for American options. If this relationship does not hold, arbitrage opportunities exist. Portfolios consisting of long and short positions in the stock and related options that provide an extra return with certainty will exist.

The next, we present *Option Pricing Models*. Theoretical boundary conditions for the price of an option also can be derived using arbitrage arguments. For example, it can be shown that the minimum price for an American call option is its intrinsic value; that is:

$$\text{Call option price} \geq \max [0, (\text{price of stock} - \text{strike price})] \quad (5)$$

This expression says that the call option price will be greater than or equal to either the difference between the price of the underlying stock and the strike price or zero, whichever is higher. The boundary conditions can be “tightened” by using arbitrage arguments coupled with certain assumptions about the cash distribution of the stock. The extreme case is an option pricing model that uses a set of assumptions to derive a single price, rather than a range. As we shall see below, deriving a theoretical option price is much more complicated than deriving a theoretical futures price because the option price depends on the expected price volatility of the underlying stock over the life of the option.

Several models have been developed to determine the theoretical value of an option. The most popular one was developed by Fischer Black and Myron Scholes in 1973 for valuing European call options. Fischer Black explains how he and Myron Scholes came up with the formula for the option pricing model.) In October 1997, Myron Scholes and Robert Merton, were awarded the Alfred Nobel Prize in Economic Science for their work. Fischer Black died in 1996 and under the rules of the Nobel Committee could not be awarded this prestigious honour. However, the Nobel Committee made it dear he would have been a co-recipient.

Several modifications to the Black-Scholes model have followed since then. Another pricing model that overcomes some of the drawbacks of the Black-Scholes

option pricing model is the binomial option pricing model. Basically, the idea behind the arbitrage argument in deriving these option pricing models is that if the payoff from owning a call option can be replicated by (1) purchasing the stock underlying the call option and (2) borrowing funds, then the price of the option will be (at most) the cost of creating the replicating strategy.

We recommend using *Black-Scholes Option Pricing Model*. Arbitrage conditions provide boundaries for option prices; but to identify investment opportunities and construct portfolios to satisfy their investment objectives, investors want an exact price for an option. By imposing certain assumptions and using arbitrage arguments, the Black-Scholes option pricing model computes the fair (or theoretical) price of a European call option on a non-dividend-paying stock with the following formula:

$$C = SN(d_1) - X e^{-rt} N(d_2), \quad (6)$$

$$d_1 = \frac{\ln(S/X) + (r + 0,5s^2)t}{s\sqrt{t}}, \quad (7)$$

$$d_2 = d_1 - s\sqrt{t}, \quad (8)$$

where $\ln$ is natural logarithm, C represents call option price, S is current stock price, X is strike price, r is short-term risk-free interest rate, e is natural antilog of 1 (2.718), t is time remaining to the expiration date (measured as a fraction of a year), s is standard deviation of the stock price, and N equals to the cumulative probability density. The value for N is obtained from a normal distribution function that is tabulated in most statistic textbooks (Fabozzi, 2008).

6 STRUCTURING A PORTFOLIO TO SATISFY MULTIPLE LIABILITIES

The next step is a study the *structuring a portfolio to satisfy multiple liabilities*. For pension funds, multiple liabilities must be satisfied – payments to the beneficiaries of the pension. A stream of liabilities must also be satisfied for a life insurance company that sells an insurance policy requiring multiple payments to policyholders, such as an annuity policy. Two strategies can be used to satisfy a liability stream: (1) multiperiod immunization and (2) cash flow matching.

Multiperiod immunization is a portfolio strategy in which a portfolio is created that will be capable of satisfying more than one predetermined future liability regardless if interest rates change. Even if there is a parallel shift in the yield curve, Bierwag, Kaufman, and Toevs demonstrate that matching the duration of the portfolio to the duration of the liabilities is not a sufficient condition to immunize a portfolio seeking to satisfy a liability stream. Instead, it is necessary to decompose the portfolio

payment stream in such a way that each liability is immunized by one of the component streams. The key to understanding this approach is recognizing that the payment stream on the portfolio, not the portfolio itself, must be divided in this manner. There may be no actual bonds that would give the component payment stream.

In the special case of a parallel shift of the yield curve, Fong and Vasicek demonstrate the necessary and sufficient conditions that must be satisfied to assure the immunization of multiple liabilities:

1. The portfolio's duration must equal the duration of the liabilities.
2. The distribution of durations of individual portfolio assets must have a wider range than the distribution of the liabilities.
3. The present value of the cash flows from the bond portfolio must equal the present value of the liability stream.

However, these conditions will immunize only in the case of a parallel shift in the yield curve. To cope with the problem of failure to immunize because of nonparallel shifts in the yield curve, Fong and Vasicek (Casidy 2013) generalize the immunization risk measure for a single liability discussed earlier. An optimal immunization strategy is to minimize this immunization risk; measure subject to the three constraints above (duration, dispersion of assets and liabilities, and equality of present value of asset cash flows and liability stream), as well as any other constraints that a client may impose.

Reitano (Pearce 2013) has explored the limitations of the parallel shift assumption. Reitano has also developed models that generalize the immunization of multiple liabilities to arbitrary yield curve shifts. His research makes it clear that classical multiple-period immunization can disguise the risks associated with nonparallel I yield curve shifts, and that a model that protects against one type of yield curve shift may allow a great deal of exposure and vulnerability to other types of shifts.

An alternative to multiperiod immunization is *cash flow matching*. This approach, also referred to as dedicating a portfolio, can be summarized as follows. A bond is selected with a maturity that matches the last liability stream. An amount of principal plus final coupon equal to the amount of the last liability stream is then invested in this bond. The remaining elements of the liability stream are then reduced by the coupon payments on this bond, and another bond is chosen for the new, reduced amount of the next-to-last liability. Going backward in time, this cash flow matching process is continued until all liabilities have been matched by the payment of the securities in the portfolio.

Figure 1 provides a simple illustration of this process for a 5-year liability stream. Mathematical programming techniques can be employed to construct a least-

cost cash flow matching portfolio from an acceptable universe of bonds. As with immunization, there are constraints imposed when constructing a cash low-matched portfolio.

In practice, cash-flow-matching portfolios are subject to a variety of constraints imposed by both the logic of the problem and the degree of conservatism sought by the fund sponsor. These constraints relate to call vulnerability, quality, type of issuer, diversification across type and individual issuer, and the utilization of holdings from preexisting portfolios, among other things.

The call prepayment vulnerability of specific bonds or mortgage-backed securities – whether for refunding, sinking fund or other purposes – is an important concern for any portfolio designed to provide a prescribed cash flow. The problem can be avoided by purchasing only noncallable securities. Such a prohibition would rule out many higher-yielding securities, however. A more practical approach is to accept fixed income securities that have coupons low enough that the prospect of a refunding call or mortgage prepayment is either improbable or productive in terms of windfall gain as to assure adequate reinvestment income.

Similarly, the ultimate in credit quality would be a portfolio consisting of all U.S. Treasury securities. Again, this would prove to be expensive. In most cases, corporate securities of different qualities are acceptable, provided the mixture is appropriately diversified across industries and issuers.

Another important constraint relates to preexisting bond portfolios. In many cases, a fund sponsor may wish to construct cash-flow-matching portfolios using as many existing holdings as possible. This may reduce the new cash required to establish the matching portfolio, reduce transaction costs, and avoid problems associated with the recognition of realized gains or losses in the existing portfolio. The specific structure, aberrations and peculiarities of the marketplace at a given time will have a huge impact on the optimal cash-matched portfolio. The key is to apply the most modern computer optimization techniques to the broadest possible universe of truly available bonds identified with their truly available prices.

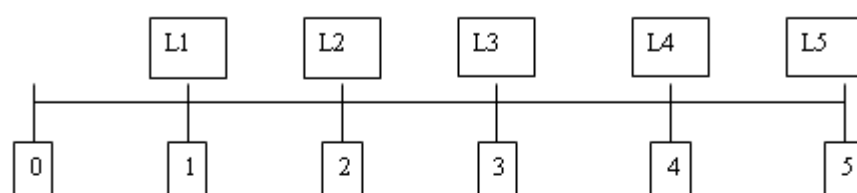
The differences between the cash flow matching and multiperiod immunization strategies should be understood. First, unlike the immunization approach, the cash low matching approach has no duration requirements. Second, with immunization, rebalancing is required even if interest rates do not change. In contrast, no rebalancing is necessary for cash flow matching except to delete and replace any issue whose quality rating has declined below an acceptable level. Third, there is no risk that the liabilities will not be satisfied with a cash flow portfolio. For a portfolio constructed using multiperiod immunization, there is immunization risk due to reinvestment risk.

Figure 1: Illustration of cash flow – matching process

Assume: 5-year liability stream

Cash flow from bonds is annual

Liability/Time

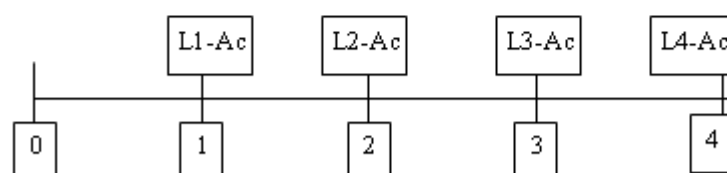


Step 1: Cash flow from bond A selected to satisfy L5

$Coupons = A_c$; $Principal = A_p$ and $A_c + A_p = L5$

Unfunded_Liability/Time

Unfunded liabilities remaining:



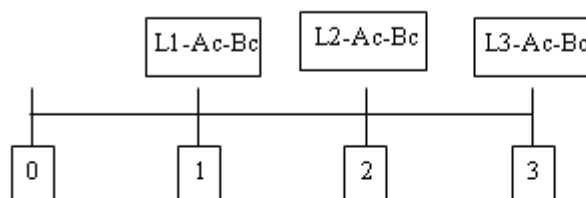
Step 2: Cash flow from bond B selected to satisfy L4

$Unfunded_liability = L4 - A_c$

$Coupons = B_c$; $Principal = B_p$ and $B_c + B_p = L4 - A_c$

Unfunded_Liability/Time

Unfunded liabilities remaining:



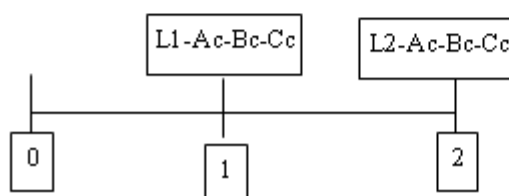
Step 3: Cash flow from bond C selected to satisfy L3

$Unfunded_liability = L3 - A_c - B_c$

Unfunded_Liability/Time

$Coupons = C_c$; $Principal = C_p$ and $C_c + C_p = L3 - A_c - B_c$

Unfunded liabilities remaining:



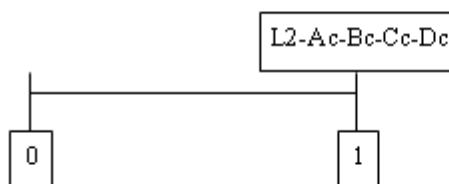
Step 4: Cash flow from bond D selected to satisfy L2

$$\text{Unfunded_liability} = L3 - A_c - B_c - C_c$$

$$\text{Unfunded_Liability/Time}$$

$$\text{Coupons} = D_c; \text{Principal} = D_p \text{ and } D_c + D_p = L2 - A_c - B_c - C_c$$

Unfunded liabilities remaining:



Step 5: Select bond E with a cash flow of

$$L1 - A_c - B_c - C_c - D_c$$

Source: processed by author.

The differences just cited may seem to favor the use of cash flow matching. However, what we have ignored is the relative cost of the two strategies. Using the cost of the initial portfolio as an evaluation measure, Fong (Pearce 2013) has found that cash flow-matched portfolios, using a universe of corporate bonds rated *M*. least double A, cost from 3 % to 7 % more in dollar terms than multiperiod immunized portfolios.

Nowadays, the mechanism of cash flow is more expensive. This means that more funds must be set aside to match the liabilities. Optimization techniques used to design cash flow-matched portfolios assume that excess funds are reinvested at a conservative reinvestment rate. With multiperiod immunization, all reinvestment returns are assumed to be locked in at a higher target rate of return. Therefore, money managers face a trade-off in deciding between the two strategies: avoidance of the risk of not satisfying the liability stream under cash flow matching versus the lower cost attainable with multiperiod immunization.

A popular variation of multiperiod immunization and cash flow matching to fund liabilities is one that combines the two strategies. This strategy, referred to as combination matching or horizon matching, creates a portfolio that is duration-matched with the added constraint that it be cash-matched in the first few years, usually 5 years. The advantage of combination matching over multiperiod immunization is that liquidity needs are provided for in the initial cash flow-matched period. Cash flow matching the initial portion of the liability stream reduces the risk associated with nonparallel shifts of the yield curve. The disadvantage of combination matching over multiperiod immunization is that the cost is slightly greater.

Within the immunization and dedicated cash flow strategies, some portfolio managers are permitted to manage the portfolio actively by entering into bond swaps to

enhance portfolio performance. Obviously, only small bets can be made in order to minimize the likelihood that the liability payments will not be satisfied.

Liabilities may be uncertain with respect to both timing and amount of payment. We assume, moreover, that the cash flows from the assets are known with certainty, although you have learned that most non-Treasury securities have embedded options that permit the borrower or the investor to alter the cash flows. Thus, the models presented in this chapter are referred to as *deterministic models*, because they assume that the liability payments and the asset cash flows are known with certainty.

Since the mid-1980s, a good number of models have been developed to describe real-world situations. Such models are called *stochastic models* that require *portfolio manager incorporate interest rate model*. Optimal portfolios are solved for using a mathematical programming technique known as *stochastic programming*.

The complexity of stochastic models, however, has limited their application in practice. Nevertheless, they are gaining in popularity as more portfolio managers become comfortable with their sophistication. There is increasing awareness that stochastic models reduce the likelihood that the liability objective will not be satisfied, and that transaction costs can be reduced through less frequent rebalancing a portfolio derived from these models.

In our discussion of contingent immunization, the money manager is permitted to actively manage the portfolio until the safety net is violated. However, contingent immunization is not a combination or mixture strategy. The money manager is either in the immunization mode (by choice or because the safety net is violated) or in the active management mode. In contrast to an immunization strategy, an active immunization combination strategy is a mixture of two strategies that are pursued by the money manager at the same time.

The immunization component of this strategy could be either a single-liability immunization or a multiple-liability immunization using the techniques discussed earlier in this chapter. In the single-liability immunization case, an assured return would be established so as to serve to stabilize the portfolio's total return. In the multiple-liability immunization case, the component to be immunized would be immunized now, with new requirements, as they become known, taken care of through reimmunization. This would be an adaptive strategy in that the immunization component would be based on an initial set of liabilities and modified over time to changes in future liabilities (e.g., for actuarial changes for the liabilities in the case of a pension fund). The active portion would continue to be free to maximize expected return, given some acceptable risk level.

The following formula, suggested by Fong (Pearce 2013), can be used to determine the portion of the initial portfolio to be actively managed, with the balance immunized:

$$Active\ comp. = \frac{immunization_target_rate - minimumreturn_tablished_by_client}{immunization_target_rate - expected_worst_case_active_return} \quad (9)$$

In the formula, it is assumed that the immunization target return is greater than either the minimum return established by the client or the expected worst case return from the actively managed portion of the portfolio.

As an illustration, assume that the available immunization target return is 7 % per year, the minimum return acceptable to the client is 5 %, and the expected worst case return for the actively managed portion of the portfolio is 2 %. Then the percentage in the active portion of the portfolio would be:

$$Active_component = \frac{0.07 - 0.05}{0.07 - 0.02} = 0.40_or_40\% \quad (10)$$

Notice from the formula for determining the active component that for any given immunization target return, the smaller the minimum acceptable return to the client and the larger the expected worst case active return, the larger the percentage allocated to active management. Since the return values in the formula change over time, the money manager must monitor these values constantly, adjusting and rebalancing the allocation between the immunized and active components as appropriate. As long as the worst case scenario is not violated – that is, as long as the actual return experienced does not drop below the expected worst case active return – the minimum return for the portfolio established by the client will be achieved.

This article has demonstrated liability funding strategies that involve designing a portfolio to produce sufficient funds to satisfy liabilities whether or not interest rates change. When only one future liability is to be funded, an immunization strategy can be used. An immunization strategy is designed so that as interest rates change, interest rate risk and reinvestment risk will offset each other in such a way that the minimum accumulated value (or minimum rate of return) becomes the target accumulated value (or target yield). An immunization strategy requires that a money manager create a bond portfolio with duration equal to the investment horizon. Because immunization theory is based on parallel shifts in the yield curve, the risk is that a portfolio will not be immunized even if the duration-matching condition is satisfied. Immunization risk can be quantified so that a portfolio that minimizes this risk can be constructed.

When multiple liabilities are to be satisfied, either multiperiod immunization or cash flow matching can be used. Multiperiod immunization is a duration-matching strategy that exposes the portfolio to immunization risk. The cash flow-matching strategy does not impose any duration requirement. While the only risk that the liabilities will not be satisfied is that issues will be called or will default, the dollar cost of a cash flow-matched portfolio may be higher than that of a portfolio constructed using a multiperiod immunization strategy.

Liability funding strategies where the liability payments and the asset cash flows are known with certainty are deterministic models. In a stochastic model, either the liability payments or the asset cash flows, or both, are uncertain. Stochastic models require specification of a probability distribution for the process that generates interest rates.

A combination of active and immunization strategies can be pursued. Allocation of the portion of the portfolio to be actively managed is based on the immunization target rate, the minimum return acceptable to the client, and the expected worst case return from the actively managed portfolio. In a contingent immunization strategy, a money manager is either actively managing the portfolio or immunizing it. Since both strategies are not pursued at the same time, contingent immunization is not a combination or mixture strategy.

7 RESULTS

Practical aspects of this work are concerned with study of investment sector of enterprises in Odessa region. In this regard, statistical data concerning investment potential and enterprise activity on the market are examined below. Table 4 presents data on dynamics of capital investment amount in Odessa during 2002-2017. Generally speaking, amount of direct investments is constantly increasing over the years. As a reminder, financing of innovation activity was affected mostly at the expense of enterprises (see Table 4).

Table 4: Capital Investment in Odessa Region (2002-2017)

Year	The amount of capital in actual prices, mln. UAH	Chain indices dynamics		Capital investments for 1 person in the region (in actual prices, UAH)	Chain indices dynamics	
		absolute growth, mln. UAH	growth rate, %		absolute growth, mln. UAH	growth rate, %
2002	3062	...	...	543,2	...	...
2005	6112	3050	99,6	2149,4	1606,2	295,7
2008	14666	8554	140	5240,2	3090,8	143,8
2009	12772	-1894	-12,9	4183,7	-1056,5	-20,2
2010	9724	-3048	-23,9	4087,7	-96	-2,3
2011	9347,3	-376,7	-3,9	3931,7	-156	-3,8
2012	14631	5283,7	56,5	6145,7	2214	56,3
2013	11872	-2759	-18,9	4978,3	-1167,4	-19
2014	9361	-2511	-21,2	3924,4	-1053,9	-21,2
2015	11872	-2759	-18,9	4978,3	-1167,4	-19,0
2016	14256,2	2384,2	20,1	5993,4	1015,1	20,4
2017	20022,7	5766,5	40,4	8402,0	2408,6	40,2

Source: calculated by author.

The economic and statistical analysis of investment activity in the regional context acts as a practical side of the work. Total investment (equity and debt instruments) from foreign direct investors on December 31, 2017 amounted to 1,843.6 million USD. United States, including the level of investment in the authorized capital (equity) amounted to 1,629.5 million USD (Statistical yearbook of Odessa area in 2015, 2016). Consideration should also be given to *investment relations of enterprises* in Odessa region with the countries of the world.

In addition to this, calculations show that only in 2012 a real increase of the level of capital investments is observed to region economy (increasing by 56,5 % according to data in Table 2) in 2009-2011 and the similar growth situation can be traced for the last 2016-2017; in 2013-2015 is observed decrease of the level of the rating in view of deflationary function. In general, unstable dynamics can be traced.

8 CONCLUSION

Integration of knowledge from strategic, innovative and investment management, as well as the obligatory availability of the ability to put you in different positions according to the “consultant-theoretician-expert-client” scheme, is the most important new competence of the managerial staff that will carry out the strategy. It is

actualized as the ability: a) to develop the theory, to participate in the theoretical search, which is responsible for: scientific substantiation of innovation-investment development and its components, methods, tools, etc., and the introduction of theoretical innovations in the strategic development of experts and consultants through seminars and resolving problem crises; b) to combine the positions of the theorist, expert, analyst, organizer and develop a certain strategy of strategy. He discusses theoretical approaches, promotes new knowledge, new approaches, new strategic steps – both publicly and publicly – for their use as effective solutions. Consultants using the products of analysts and experts directly communicate with the client, deal with his old knowledge, and promote new knowledge in direct communication and in the form of applied strategic steps for the client's activities. The consultant activity has a public and non-public client component; c) to obtain new knowledge from the real object on the results of the analysis of the experience of other enterprises and provide recommendations. In the strategic area of innovation and investment development, experts study the reality, the goals of competitors, the consistency of different goals; offer their variants of strategy of activating innovation-investment development in general or its components, own tools and methods; d) to search and justify the connection of the trends and processes of the object, to build models, to develop scenarios and to make forecasts; e) to organize client-service activity of analysts, experts and consultants within the framework of separate innovation-investment projects and in general. Main task consist of the organization of round tables, internal seminars, PR-actions, etc.; f) to establish means of communication, to check the state of administration techniques. Integration of these positions takes place at the level of professional tasks and corresponding competencies.

Investment Controlling is a system of methods and tools with main vector for supporting investment management, covering information provision, planning, coordination, control and internal consulting. Accordingly, the main objective of investment control is to ensure the development of management decisions in the area of investment activity of the enterprise in order to achieve the best strategic goals. In the framework of this goal, tasks that can be grouped according to the phases of the investment process must be solved.

Thus, creating an investment control system in international business, we should first of all look for structure of any company. The studies conducted suggest that the economic transformations taking place in the Ukrainian economy create conditions for the development of enterprises on an international scale on the basis of investment control.

The process of planning is a very important component management, since it is the planning that is the fundamental basis for the future development of both the enterprise as a whole, and the sphere of foreign economic activity in particular. The

first concern in the implementation of business strategy is to translate that strategy into action throughout the organization. Short-term objectives are derived from long-term objectives, which are then translated into current actions and targets. They differ from long-term objectives in time frame, specificity, and measurement. To be effective in strategy implementation, they must be integrated and coordinated. They also must be consistent, measurable, and prioritized. Functional tactics are derived from the business strategy. They identify the specific, immediate actions that must be taken in key functional areas to implement the business strategy. Implementation of the strategic planning process requires the availability of qualified and competent specialists who will be engaged in its implementation, that is, it is necessary: to create an appropriate management structure; to develop rules for its functioning; to select and motivate staff; organize information support.

Impact investing is a new concept and paradigm of the world economy, effectively operating today, supported by most developed countries of the world. In pursuit of profit, it was decided not to pay much attention to the value categories. However, life put everything in its place. When the infinite growth is impossible, and the crisis follows the crisis, it's time to reconsider the foundations that existed more than 300 years, towards helping humanity and the value ideals of social justice. No matter how pathetic this may sound, the concept works and bears fruit. Thus, transforming investment or Impact-investing is, in fact, an investment whose main task is not to extract profit, but to achieve a certain effect of social impact. That is, the business plan, which is part of the investment declaration, should clearly reflect the social goals that are planned to be achieved. Impact-investment is closely correlated with the notion of social business itself. And if social business is a business with social goals, then the obvious question arises: what do people who finance it achieve? They just want to get a small income or to support the achievement of the goals for which the social business is working? (Karpenko 2018).

Author believes that impact investing is an actual tool of investment in the future. This raises the question of whether such investments should remain a special case of traditional investment or it is necessary that impact-investment becomes a kind of global trend into which, as a particular case, ordinary commercial investments enter. That is, the process of investment is transformed through a social mission and contributes to the creation of a “social capitalism” formation. Impact investment is quite popular in the world today. In West countries this field is rather well developed (Switzerland, Italy, Austria). In Russia and in Ukraine, this story exists rather as an assumption than a fact. We will single out the main direction of stimulating the development of the sphere of impact-investment – the formation of a standard of transforming investments that will determine the content of the social investment

agreement. The norm of the standard is the primacy of the social impact objectives before the income that the investor receives.

Social entrepreneurs prefer grants without debt. World practice shows that a business that can only live on grants is not business. And he has no long-term impact. The role of social business is growing. It is necessary to form an understanding that it is necessary to focus not on grants. At the starting point certain grants have an advantages, however, generate dependence on particular type of grant. At the end, this study provides the analytical basis of the integrated management analysis of investment activities of domestic enterprises in a competitive environment, to determine the investment potential of the industry by means of using predictive validity.

This article has demonstrated liability funding strategies that involve designing a portfolio to produce sufficient funds to satisfy liabilities whether or not interest rates change. When only one future liability is to be funded, an immunization strategy can be used. An immunization strategy is designed so that as interest rates change, interest rate risk and reinvestment risk will offset each other in such a way that the minimum accumulated value (or minimum rate of return) becomes the target accumulated value (or target yield). An immunization strategy requires that a money manager create a bond portfolio with duration equal to the investment horizon. Because immunization theory is based on parallel shifts in the yield curve, the risk is that a portfolio will not be immunized even if the duration-matching condition is satisfied. Immunization risk can be quantified so that a portfolio that minimizes this risk can be constructed.

When multiple liabilities are to be satisfied, either multiperiod immunization or cash flow matching can be used. Multiperiod immunization is a duration-matching strategy that exposes the portfolio to immunization risk. The cash flow-matching strategy does not impose any duration requirement. While the only risk that the liabilities will not be satisfied is that issues will be called or will default, the dollar cost of a cash flow-matched portfolio may be higher than that of a portfolio constructed using a multiperiod immunization strategy.

Liability funding strategies where the liability payments and the asset cash flows are known with certainty are deterministic models. In a stochastic model, either the liability payments or the asset cash flows, or both, are uncertain. Stochastic models require specification of a probability distribution for the process that generates interest rates.

A combination of active and immunization strategies can be pursued. Allocation of the portion of the portfolio to be actively managed is based on the immunization target rate, the minimum return acceptable to the client, and the expected worst case return from the actively managed portfolio. In a contingent

immunization strategy, a money manager is either actively managing the portfolio or immunizing it. Since both strategies are not pursued at the same time, contingent immunization is not a combination or mix of strategy.

REFERENCES:

1. CASIDY R. (2014): Linking Brand Orientation with Service Quality, Satisfaction, and Positive Word-of-Mouth: Evidence from the Higher Education Sector In: *Journal of Nonprofit and Public Sector Marketin*, 2014, 26, 2, pp. 142–161.
2. DOBROWOLSKIY, E. – KARABANOV, B. – BOROVKOV, P. (2011): *Budgeting: step by step*. 2nd ed. St. Petersburg: Optionalp, 2011. 480 p.
3. ELTON, E.J. – GRUBER, M.J. (2014): *Modern Portfolio Theory and Investment Analysis*. 7-th ed. New York: New York University, 2014. 728 p.
4. FABOZZI, F.J. (2008): *Investment management*. New Jersey: Prentice Hall, 2008. 837 p.
5. HILORME, T. (2018): Innovative methods of performance evaluation of energy efficiency projects. In: *Academy of Strategic Management Journal*, 2018, 17, 2.
6. HILORME, T. et al. (2018). Innovative model of enterprises personnel incentives evaluation. In: *Academy of Strategic Management Journal*, 2018, 17, 3, pp. 1-6.
7. ILYSHEVA, N. – KRYLOVA, S. (2014): *Accounting, Analysis and Strategic Management of Innovation Activity*. Moscow: Finances & Statistics, 2014. 216 p.
8. KARPENKO, L.(2018): Base alternatives and the paradigm of impact investing development in the coordinates of globalization changes and euro integration. In: *Proceedings of the 4th International Conference on European Integration 2018*. Ostrava: VSB Technical University of Ostrava, 2018, pp.659-668. ISBN 978-80-248-4169-4.
9. KARPENKO, L.M. (2016): Strategic competitive analysis of innovative enterprises development: predictive validity. In: *Actual problems of the economy*, 2016, 180, 6, pp. 392-404.
10. KARPENKO, L.N. (2015): Multi-index models and methodological base for innovative and investment analysis of enterprises. In: *Institutional framework for the functioning of the economy in the context of transformation: Collection of scientific articles*. Montreal, 2015. pp. 287-292. ISBN 978-1-926711-20-8.
11. KOVAROVA, E. (2016): Value and Commodity Structure of the West Africa's Exports to the European Union. In *Proceeding of the 3rd International Conference on European Intergration 2016*. Ostrava: VSB-

- Technical University of Ostrava, 2016, pp. 480-488. ISBN 978-80-248-3911-0.
12. LIPKOVA, L. (2012): Innovation Policy of the European Union. In: *Proceeding of the 1st International Conference on European Integration 2012*. Ostrava: VSB-Technical University of Ostrava, 2012, pp. 171-178. ISBN 978-80-248-2685-1.
 13. MAMUT, M.V. (2018): Impact-investment as a new pattern: [Online.]. [Cited 28.02.2018]. Available at: <http://www.nb-forum.ru/social/social_investing/impact-investirovanie-patern.html>.
 14. PEARCE, J.A. (2013): *Strategic management: formulation, implementation and control*. 8th ed. Publications Office of the McGraw-Hill Companies. ISBN 0-07-248846-8.
 15. STANICKOVA, M. (2012): Assessment of Efficiency in Selected EU Member States by Data Envelopment Analysis Models. In: *Proceeding of the 1st International Conference on European Integration 2012*. Ostrava: VSB-Technical University of Ostrava, 2012, pp. 303-314. ISBN 978-80-248-2685-1.



SÚČASNÝ PROTEKCIONIZMUS – OBCHODNÁ VOJNA USA VS. OSTATNÝ SVET

CONTEMPORARY PROTECTIONISM – TRADE WAR BETWEEN THE U.S. AND REST OF THE WORLD

Katarína Brocková¹, Ľudmila Lipková²

Príspevok sa zaoberá problematikou obchodnej vojny medzi USA a ostatným svetom. USA ako najväčšia a najvyspelejšia ekonomika dosahujú chronický deficit bežného účtu platobnej bilancie. Americký prezident Donald Trump uplatňuje na ochranu amerických výrobcov najmä hutníckych výrobkov protekcionistické opatrenia. Postihnuté štáty prirodzene zavádzajú na americké zvýšené dovozné clá retorzné opatrenia. Obmedzuje sa vzájomný obchod aj keď s výnimkami. Protekcionizmus má krátkodobé pozitívne účinky pre obmedzený počet ekonomických subjektov (zvýšenie objemu výroby, zvýšenie zamestnanosti), dlhodobé negatívne účinky sú však ďaleko rozsiahlejšie pre národné ekonomiky i svetovú ekonomiku ako celok.

Kľúčové slová: USA, zvýšenie dovozných ciel, Európska únia, Čína, Japonsko, retorzné opatrenia, obchodná vojna

This paper addresses issues related to the trade war between the U.S. and the rest of the world. The U.S.A. as the largest and most advanced economy in the world record a chronic deficit of the BoP current account. With the aim of protecting American producers, especially producers of steel products, the American President Donald Trump introduced a number of protectionist measures. The affected states naturally react by introducing retaliatory measures. Mutual trade is reduced even though certain exemptions are applied. Protectionism has a short term positive effect on a limited number of economic players (increase in the production volume, increase in employment), the long-term negative effects are, however, far more extensive for national economies and the world economy as a whole.

¹ doc. JUDr. Katarína Brocková, PhD., Katedra medzinárodného práva, Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolozemská 1, 852 35 Bratislava, e-mail: katarina.brockova@euba.sk

² Dr.h.c. prof. Ľudmila Lipková, CSc., Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie, Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolozemská 1, 852 35 Bratislava, e-mail: ludmila.lipkova@euba.sk

Key words: U.S. increase in import tariffs, European Union, China, Japan, retaliatory measures, trade war
JEL: F10, F13

1 Úvod

V dávnejšej histórii i v súčasnosti dochádzalo v obchodných vzťahoch medzi štátmi k obchodným vojnám. Americkí politici v snahe ochrániť domácu ekonomiku v 30. rokoch 20. storočia zvýšili clo u viac ako 20 000 položiek. Smoot – Hawleyho zákon znamenal zvýšenie ciel o 20 % (Encyclopædia Britannica 2018). Prvotné účinky zákona boli pre americkú ekonomiku pozitívne, ale v konečnom dôsledku mali tieto protekcionistické opatrenia negatívny vplyv na americký zahraničný obchod a rovnako i na svetový obchod. Väčšina novodobých obchodných vojen nemala dlhé trvanie a spravidla došlo po kratšom či dlhšom vyjednávaní k prijatiu vzájomne prijateľných obchodných podmienok. Ako napríklad hroziaca obchodná vojna medzi USA a Japonskom v 80-tch rokoch, kedy Reaganova administratíva hrozila zavedením dovozných ciel, pokiaľ Japonsko nezniží objem svojho exportu do USA. Podobne i hroziaca obchodná vojna medzi USA a Európskymi spoločenstvami v roku 1992, ktorá sa po niekoľkých mesiacoch hrozieb zavedenia vysokých prohibítivných dovozných ciel skončila dohodou. Zástancovia voľného obchodu však argumentujú, že podobné napäté situácie v medzinárodnom obchode primáli zvyšok sveta k zintenzívneniu rokovaní o vytvorení Svetovej obchodnej organizácie založenej na jasných pravidlách s možnosťou ich efektívneho vymáhania prostredníctvom unikátneho systému riešenia medzinárodných obchodných sporov. Nový systém od svojho vzniku priniesol úspech v podobe zažehňania krízy v medzinárodnom obchode už nespočetne mnohokrát. Príkladom môžu byť i clá, ktoré zaviedol na dovoz automobilov v roku 2002 prezident George Bush Jr., nakoniec ich však zrušil. Svetová obchodná organizácia totiž označila zavedenie týchto ciel za porušenie zmluvných pravidiel WTO (York 2018).

Obchodné vojny vedú k obmedzeniu vzájomnej obchodnej výmeny, pretože sa znevýhodňujú importované tovary a služby. Nástrojmi používanými v obchodných vojnách sú opatrenia ako zavádzanie tarifných opatrení, vysokých dovozných ciel a kvantitatívnych reštrikcií či autolimitačných dohôd. Zavádzaním protekcionistických opatrení sa postihnuté štáty bránili panujúcim nepriaznivým podmienkam pre ich domácu ekonomiku alebo export. Prijímanie protekcionistických opatrení však vedie k prijímaniu retorzných opatrení, ktoré zase vyvolávajú ďalšie retorzné opatrenia, až sa nakoniec výrazne obmedzí až úplne zastaví vzájomný obchod a dochádza k obchodnej vojne.

O dlhodobej efektívnosti zavádzania protekcionistických opatrení netreba diskutovať. Protekcionizmus poškodzuje všetky zúčastnené strany. Výsledkom hrozby

obchodnej vojny môže byť následne vyjednaný ešte liberálnejší obchod, než tomu bolo pred jej hrozbou jej vypuknutia. S najväčšou pravdepodobnosťou možno očakávať, že i súčasná obchodná vojna USA vs. svet sa skončí ďalším, väčším či menším posunom k liberalizácii svetového obchodu, ústupkami Európskej únie, Číny či ostatných štátov.

Prečo teda v dnešnom prosperujúcom svete najväčšia ekonomika sveta zavádza protekcionistické opatrenia?

2 PREHĽAD LITERATÚRY

Okrem praktických príkladov vedenia obchodnej vojny v medzinárodnom obchode sa tejto problematike venuje veľká pozornosť aj vo vedeckých prácach. Spomeňme aspoň niektorých. Sheikh (2018) sa vo svojom článku venuje problematike obchodnej vojny USA s Čínou a kladie si otázku, či je možné túto vojnu vyhrať. Carnegie (2018) vo svojom článku rieši otázku eskalácie Trumpovej obchodnej vojny, Grossman a Helpman (1995) zase obrátili svoju pozornosť na problematiku obchodnej vojny a obchodných vyjednávaní. Li, He a Lin (2018) vo svojej práci riešia problematiku ekonomických dopadov možnej obchodnej vojny USA a Číny. Bouet (2018) si vo svojom článku kladie otázku, či sú obchodné vojny prospešné a či sa dajú ľahko vyhrať.

3 PRÍČINY ZAVÁDZANIA PROTEKCIONISTICKÝCH OPATRENÍ ZO STRANY USA

Napriek tomu, že politika protekcionizmu z dlhodobého hľadiska poškodzuje všetky zúčastnené strany i celú svetovú ekonomiku, vedie k zvyšovaniu cien, znižovaniu spotreby, zníženiu dopytu, zníženiu objemu výroby, zvýšeniu nezamestnanosti, svetový obchod sa s protekcionistickými praktikami stretáva. Dôvody zavádzania protekcionistických opatrení bývajú rôzne. Ekonomické sankcie sa často zavádzajú voči štátom z politických dôvodov ako napríklad voči Rusku, Iránu či Kube, tieto opatrenia však neoznačujeme ako obchodné vojny.

Nástupom Donalda Trumpa do funkcie amerického prezidenta dochádza k napĺňaniu jeho predvolebných sľubov v oblasti hospodárskej politiky. Okrem mnohých opatrení na podporu domácej ekonomiky, ako napríklad najväčšie zníženie korporátnych daní v histórii (Siddiqui 2017), hľadá nový prezident možnosti podpory americkej ekonomiky i jej ochranou pred zahraničnou konkurenciou. Politiku prezidenta podporuje aj minister financií Steven Mnuchin, ktorý oznámil, že USA zasiahnu všade tam, kde existuje veľká obchodná nerovnováha a porušujú sa pravidlá spravodlivého obchodu. Tvrdí, že USA ide o obchod na základe reciprocity a nie o protekcionizmus (Financial Times 2018).

Americký prezident Donald Trump najprv hrozbami a následne i podpisom dekrétu o zvýšení dovozných ciel začal vlnu protekcionizmu vo svetovom obchode. Napriek tomu, že prijaté opatrenia nemožno označiť inak, ako protekcionistické,

Donald Trump na Svetovom ekonomickom fóre v Davose hovoril nie o protekcionizme ale o voľnom a spravodlivom vzájomnom obchode.

USA vykazujú chronický deficit bežného účtu platobnej bilancie. Za rok 2017 dosiahol celkový deficit zahraničného obchodu s tovarmi a službami 566 mld. USD, deficit obchodu iba s tovarom je vyšší a dosahuje 810 mld. USD. Deficit bežného účtu dosahuje rôznu úroveň: s Čínou (375 mld. USD), s Mexikom (71 mld. USD), Japonskom (69 mld. USD), Nemeckom (65 mld. USD), Kanadou (18 mld. USD) (Amadeo 2018). USA vidia jednu z ciest znižovania deficitu bežného účtu platobnej bilancie v obmedzovaní dovozu.

V článku „Čo je zlé na protekcionizme“ jeho autori Lemieux, Bourdreaux a Griswold (2018) definujú škodlivosť voľného obchodu pre USA nasledovne: 1. Američania nie sú schopní konkurovať nízkonákladovým zahraničným výrobcom, kde výška mzdy predstavuje iba časť americkej mzdy, 2. Voľný obchod ohrozuje USA, 3. Voľný obchod prináša škodlivý obchodný deficit, 4. USA strácajú svoje výrobné kapacity, 5. Voľný obchod likviduje pracovné miesta v USA, 6. Voľný obchod vedie k znižovaniu miezd v bohatých štátoch, 7. Voľný obchod nie je spravodlivý (Lemieux et al. 2018). Praktická politika Donalda Trumpa sa stotožňuje s uvedenými tvrdeniami.

Napriek rozsiahlej kritike zavádzania vysokých ciel na dovoz do USA treba priznať, že USA oprávnene hľadajú priaznivejšie podmienky pre svoj vývoz a ochranu svojich výrobcov. Prijímaním protekcionistických opatrení však deformujú komparatívne výhody, ktorými disponujú a podporujú tzv. odumierajúce odvetvia, ktoré ani v súčasnosti ani v budúcnosti nebudú schopné konkurovať nízkonákladovým výrobcom v Ázii. Požiadavky USA na znižovanie dovozných ciel zo strany Európskej únie možno pokladať za legitímne. Ich znížením sa vytvoria podmienky pre spravodlivú konkurenciu aj na trhu EÚ. Priemerne vyššia ochrana trhu Európskej únie pred dovozom znevýhodňuje i amerických výrobcov a vedie k právom kritizovanej nerovnováhe v obchode. Dovozné clá v USA dosahujú nižšiu úroveň, než dovozné clá v Európskej únii. Vysoké dovozné clá so všetkými nepriaznivými účinkami však nie sú najvhodnejším nástrojom podpory americkej ekonomiky.

Okrem tarifných bariér používajú Európska únia i Čína netarifné bariéry, ktoré obmedzujú dovoz z USA (Berden 2009).

Tabuľka 1: Dovočné cla – vybrané položky

<i>Položka</i>	<i>Európska únia</i>	<i>USA</i>
Dopravné prostriedky	4,0 %	3,0 %
Chemické výrobky	4,7 %	2,9 %
Drevo	2,4 %	1,5 %
Plasty	4,7 %	3,6 %
Potraviny, nápoje a tabak	18,3 %	8,3 %
Živé zvieratá	19,8 %	3,1 %
Obuv	7,3 %	8,0 %
Zbrane	2,5 %	1,3 %

Prameň: Customs database (Worldwide customs tariffs).

USA apelovali na Nemecko, aby zvýšilo dovoz a aby tak prispelo k stabilizácii globálnej ekonomiky. Nemeckí experti vysvetľujú obchodný prebytok ako dôsledok vysokej konkurencieschopnosti nemeckej ekonomiky. Zatiaľ čo americký prezident označuje prebytok nemeckého obchodu za podvod na americkom národe. Nositeľ Nobelovej ceny za ekonómiu Paul Krugman označil Nemecko v obchodnej politike za nepriateľa číslo jeden pre USA (Handelsblatt Global 2018).

Tabuľka 2: Podiel USA na exporte a importe Nemecka, %

	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>
Export	7,1	7	8,1	8,2	8,6	9,9	9,1	8,8
Import	5,5	5,2	5,5	5,3	5,4	6,4	6,2	6,2

Prameň: Customs database (Worldwide customs tariffs).

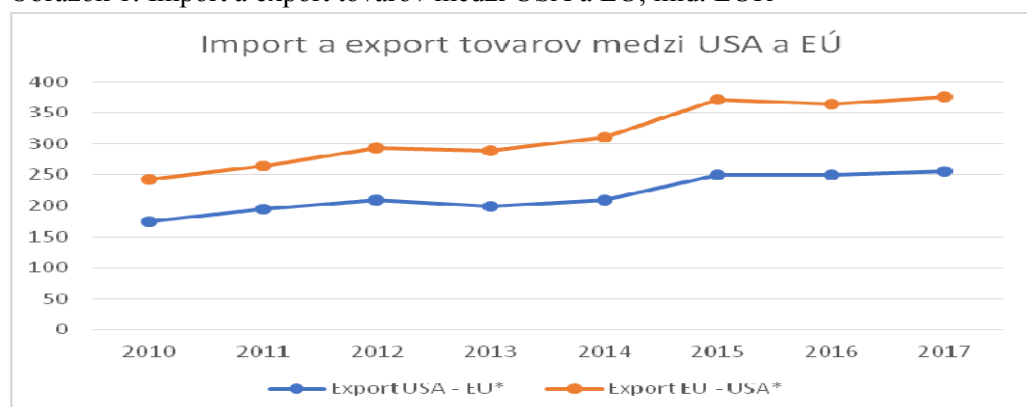
Keď nebudeme hlbšie skúmať obchodnú a investičnú spoluprácu medzi USA a Európskou úniou, nevýhoda vo vzájomných obchodných vzťahoch pre USA je zrejmá. Avšak Clemens Fuest a iní vplyvní ekonómovia tvrdia, že americké firmy v Európskej únii generujú zisky, po započítaní ktorých sú účty platobnej bilancie v podstate vyrovnané (Amadeo 2018).

Tabuľka 3: Import a export tovarov a služieb medzi USA a EÚ, mld. EUR

	<i>Tovary</i>		<i>Služby</i>	
	Export USA - EU	Export EU - USA	Export USA - EU	Export EU - USA
2010	174,9	243,3	141,8	138,7
2011	194,2	264,2	145,3	152,4
2012	209,3	293,5	160,3	175,2
2013	199,5	289,4	165,8	182,9
2014	209,4	311,3	190,4	196,2
2015	249,3	371,2	205,5	223,4
2016	250,4	363,5	219,3	218
2017	255,5	375,5	212,9	236

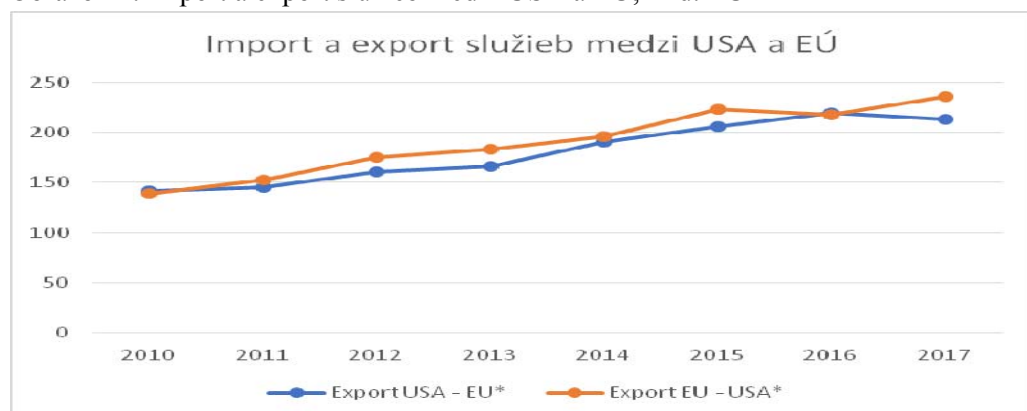
Prameň: Eurostat.

Obrázok 1: Import a export tovarov medzi USA a EÚ, mld. EUR



Prameň: Eurostat.

Obrázok 2: Import a export služieb medzi USA a EÚ, mld. EUR



Prameň: Eurostat.

Dlhodobo narastá i deficit zahraničného obchodu USA s Čínou, ktorý narástol od roku 2005 z 202,3 mld. USD na 375,2 mld. USD. Čínska expanzia na svetových trhoch, nielen na americkom, nie je podmienená iba exportom lacného tovaru, ale i narastajúcou technologickou úrovňou.

Tabuľka 4: Podiel USA na exporte a importe Číny, %

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Export	19	18	19	19	18	19	19	19
Import	8,4	7,6	8,1	8,1	8,8	10	9,9	6,2

Prameň: The Observatory of Economic Complexity.

4 ZAVEDENIE PROTEKCIONISTICKÝCH OPATRENÍ

Americký prezident Donald Trump oznámil, že obchod s EÚ je pre USA nevýhodný, a preto musia USA reagovať (CBS 2018). Zvýšenie dovozných ciel sa stretlo s nesúhlasom mnohých vplyvných politikov aj v USA. Prezident však môže autonómne rozhodnúť o zavedení dovozných ciel. K vyhláseniu sankcií oprávňuje amerického prezidenta zákon o obchodnej expanzii Trade Expansion Act z roku 1961. Tento zákon umožňuje prezidentovi obmedziť dovoz a zaviesť neobmedzene vysoké clá z dôvodu národnej bezpečnosti (Encyclopædia Britannica 2018). Podľa Donalda Trumpa zlá a nespravodlivá obchodná politika zničila americký oceliarsky a hliníkársky priemysel (The Guardian 2018). Od 1. júna 2018 USA zvýšili clá na mnohé dovážané výrobky, najmä vyrobené z ocele a hliníka (Esserman et al. 2018).

USA sú najväčším dovozcom ocele vo svete a sú silne závislé na zahraničných výrobných kapacitách. Dovoz smeruje do USA z Kanady (21%), Brazílie (13%), Kórejskej republiky (10%), Mexika (9%). Ruska (9%) Turecka (7%), Japonska (5%), Taiwanu (4%), Nemecka (3%) a z Indie (2%) (Global steel trade monitor 2018). Dovozné clá by mohli v USA pomôcť vytvoriť nové pracovné miesta. Používanie drahšej americkej ocele pri výrobe automobilov by zvýšilo náklady na výrobu automobilu o 300 USD (Carey 2018). Drahšia oceľ a hliník prinúti americké automobilky buď zvýšiť cenu áut alebo znížiť náklady aj cestou prepúšťania zamestnancov. Jediným beneficiantom budú domáce hliníkarne a oceliarne, ktoré potencionálne môžu navyšovať objem výroby. Dovozné clá na hliník a oceľ spôsobia škody nielen automobilovému priemyslu, ale i stavebníctvu a potravinárskemu priemyslu. Zvýšenie dovozných ciel na oceľ a hliník má potenciál rozpútať novú globálnu obchodnú vojnu, ktorá prinesie rast cien pre spotrebiteľov a zvýšenie nezamestnanosti aj v USA.

Na druhej strane bude znamenať zavedenie takýchto ciel deformáciu svetového obchodu a povedie k stratám pracovných miest, ako uviedol austrálsky minister obchodu Steven Ciobo (Chung – Westbrook 2018).

Tabuľka 5: Svetový export ocele, 2016

Exportéri, mil. USD			Importéri, mil. USD		
1.	Európska únia	109,0	1.	Európska únia	92,4
2.	Čína	51,8	2.	USA	33,5
3.	USA	17,4	3.	Čína	9,5USD
4.	Južná Kórea	11,1	4.	Mexiko	8,7
5.	Japonsko	9,4	5.	Kanada	8,4

Prameň: International trade centre.

Tabuľka 6: Svetový export hliníka, 2016

Exportéri, mil. USD			Importéri, mil. USD		
1.	Čína	21,2	1.	USA	18,7
2.	Nemecko	15,3	2.	Nemecko	16,7
3.	USA	12,2	3.	Japonsko	6,9
4.	Kanada	8,0	4.	Francúzsko	6,2
5.	Rusko	5,9	5.	Čína	5,9

Poznámka: USA predstavuje najväčšieho importéra ocele na svete, ich import predstavuje 9 % celkového importu ocele (Global steel trade monitor, 2017).

Prameň: International trade centre.

Zámerom zvýšenia dovozného cla na oceľ v USA je znížiť objem dovozu, čo spôsobí na svetovom trhu s oceľou a hliníkom nárast ponuky a pokles dopytu. Prebytok povedie k poklesu cien ocele a hliníka vo svete. Po oznámení Donalda Trumpa o úmysle zvýšiť dovozné clá na výrobky z ocele a hliníka klesli ceny akcií na burze výrobcov týchto komodít (Mayeda – Epstein 2018).

5 EURÓPSKA ÚNIA A USA

Európska únia sa cíti ako blízky bezpečnostný a obchodný partner USA a žiadala, aby bola z týchto opatrení vyňatá (Xinhua 2018). USA od 1. júla 2018 zaviedli zvýšené clá na vybrané výrobky z ocele a hliníka. Reakcia postihnutých štátov preto viedla k prijatiu retorzných opatrení. Komisárka Európskej únie pre obchod Cecilia Malströmová v súvislosti so zvýšením dovozných ciel na výrobky z Európskej únie uviedla, že Únia sa nechcela dostať do situácie prijímania retorzných opatrení, ale jednostranné americké poškodenie výrobkov z EÚ na trhu USA ju k tomu prinútiť. Európska únia preto zaslala WTO zoznam výrobkov, na ktoré zavádza zvýšené dovozné clá. Zvýšené dovozné clá EÚ postihujú najmä americký textil, potraviny (whisky, ryža, pomaranče, apod.), dopravné prostriedky a i. EÚ zaradila do zoznamu retorzných opatrení v podobe dovozných ciel na americkú whisky (Bourbon) vyrábanú v štáte Tennessee a Kentucky, motocykly Harley Davidson vyrábané vo Winconsine či na dovoz rekreačných plavidiel. Retorzné clá by sa mali dotknúť dovozu tovaru v hodnote asi 3 mld. eur (The Journal 2018). Následky obchodnej vojny majú čo

najviac poškodiť zúčastnené strany. Európska únia preto vybrala výrobky, ktoré by postihli najmä tie americké štáty, v ktorých má súčasný prezident voličskú podporu.

USA očakávajú od EÚ zníženie ciel na dovoz amerických priemyselných výrobkov, najmä na automobily (Jennen – Chrysoloras 2018). Podiel USA na exporte automobilov z Európskej únie predstavuje 29,3 %, v kvantitatívnom vyjadrení ide o dovoz 1 149 919 vozidiel ročne. Z celkového objemu dovážaných automobilov predstavuje dovoz z EÚ 25 %. USA vyváža 20 % z celkového exportu automobilov do EÚ, čo v EÚ predstavuje iba 15 % celkového dovozu (ACEA 2018). USA oznámili, že ak EÚ zavedenie protiopatrenia, USA zvýšia dovozné clá na dovoz automobilov z Európskej únie z 2,5 % na 20 % (Jennen – Chrysoloras 2018). To by postihlo výrobcov luxusnejších automobilov Mercedes Benz, BMW i na Slovensku vyrábané luxusné automobily.

Krízu sa podarilo – aspoň zatiaľ – zažehnať, keď sa predseda Európskej komisie Jean-Claude Juncker a americký prezident Trump sa stretli 25. júla 2018 vo Washingtone, kde sa dohodli na zintenzívnení rokovaní o postupnom odstránení ciel na priemyselné výrobky (okrem automobilových), na postupnom znižovaní netarifných prekážok a zvyšovaní obchodu so službami, chemickými, farmaceutickými výrobkami a zdravotníckymi výrobkami a sójou. EÚ sa taktiež zaviazala zvýšiť objem dovozu skvapalneného zemného plynu z USA. Strany sa taktiež dohodli, že v procese prebiehajúcich rokovaní nebudú zavádzať žiadne nové protekcionistické opatrenia (Levy 2018). Akým spôsobom budú však tieto záväzky realizované v praxi, zatiaľ nie je možné predvídať, nakoľko akékoľvek zníženie obchodných prekážok ktorýmkoľvek z obchodných partnerov by, vzhľadom na absenciu špecifickej regionálnej obchodnej dohody medzi EÚ a USA³, prostredníctvom doložky najvyšších výhod boli automaticky uplatniteľné na všetkých členov WTO.

6 ČÍNA A USA

Čína predstavuje osobitný subjekt vo svetovej ekonomike. Jej rýchly ekonomický rast od zavedenia ekonomických reforiem Teng Siao Pchinga znamenal revolučné zmeny v rozdelení ekonomického potenciálu vo svete. Čínska vláda ešte stále riadi veľkú časť ekonomiky a podľa potreby subvencuje mnohé jej výrobné závody. Zástancovia uvalenia sankcií na dovoz čínskych oceľarských výrobkov argumentujú tým, čínska oceľ je lacná aj vďaka subvenciám poskytovaným štátom oceľarským firmám. Tie nakupujú za dotované ceny elektrinu a sú im poskytované pôžičky s nízkymi úrokmi (Feldstein 2018).

³ Rokovania o TTIP boli po nástupe D. Trumpa zastavené.

Ďalším dôvodom zavedenia sankcií voči Číne je obvinenie z nelegálneho používania moderných technológií amerických firiem, ktorým spôsobujú čínske firmy finančnú škodu, a to krádežou amerického duševného vlastníctva (Gallo 2018). USA vytýkajú Číne nekalosúťažné praktiky a aj preto sa chcú USA vysporiadať s nespravodlivosťou v obchode s Čínou. Je všeobecne známe, že jednou z podmienok investovania v Číne je vytváranie spoločných podnikov s čínskymi partnermi a očakávané poskytnutie najnovších technológií zo strany zahraničného partnera. Čína sa obhajuje tým, že po vstupe do WTO v roku 2001 sprísnila kontrolu využívania duševného vlastníctva v krajine. Čína ročne platí do zahraničia royalties vo výške 28 mld. USD za používanie duševného vlastníctva, z toho 25 % - 7 mld. USD smeruje do USA (Cui 2018).

Dňa 24. marca 2018 podpísal americký prezident výnos o uvalení sankčných opatrení na mnohé položky čínskeho dovozu, najmä počítačov, telefónov, nábytku, textilu a obuvi. Sankcie, t. j. zvýšené dovozné clá a reštrikcie by sa mali týkať čínskeho dovozu v hodnote až 50 mld. USD (Riley-Smith et al. 2018).

Čína, tak ako všetky štáty postihnuté americkými zvýšenými clami, môže reagovať tak, že nezavedie žiadne odvetné opatrenia, alebo bude riešiť problém v rámci WTO ako jej plnoprávny člen alebo sa spojí proti USA s jej nepriateľmi. Čína však oznámila, že zavedie reštrikcie na dovoz amerického tovaru.

Po zavedení amerických sankcií čínska vláda oznámila zavedenie odvetných opatrení v rovnakom rozsahu a s rovnako u intenzitou na americký tovar v hodnote 50 mld. USD. Zároveň Čína zvažuje žalobu vo Svetovej obchodnej organizácii. Reštrikcie sa týkajú najmä poľnohospodárskej produkcie dovážanej do Číny z USA (Earle 2018). Čínskymi retorzným opatreniami budú poškodení najmä producenti zo štátu Iowa, ktorí patria tiež patria k silnej voličskej základni Donalda Trumpa. Rovnako by mohol byť čínskymi retorznými opatreniami poškodená aj firma Boeing. Čína predpokladá do roku 2036 nakúpiť sedem tisíc lietadiel. V prípade čínskych opatrení by sa zrejme tento obchod nezrealizoval. Čínsky koncern Commercial Aircraft Corp. of China pracuje na novom lietadle C919, ktoré by malo byť uvedené do prevádzky v roku 2021 (Bloomberg 2018).

Čína by mohla znížiť dovoz amerického tovaru už iba tým, že by čínski predstavitelia nabádali obyvateľstvo, aby nekupovalo americký tovar. USA majú záujem, aby Čína zlepšila podmienky pre dovoz amerických automobilov a amerických čipov namiesto japonských a juhokórejských. USA chcú, aby ich finančné inštitúcie mali väčší prístup na čínsky finančný trh (Bryan 2018).

MMF vo svojom World Economic Outlook Report z júla 2018 varoval, že v prípade eskalácie obchodnej vojny medzi USA a Čínou by svetová ekonomika mohla prísť o 430 mld. USD alebo 0,5% HDP (IMF 2018).

7 ZÁVER

Obchodná vojna je stav, kedy sa výrazne v dôsledku zavedenia vzájomných obmedzení v obchode obmedzí až úplne zastaví obchodná výmena. V súčasnom globalizovanom svete by dlhotrvajúca obchodná vojna poškodila všetky zúčastnené strany. Hrozba obchodnej vojny alebo i prijatie niektorých opatrení nemusí mať za cieľ dlhodobo udržiavať protekcionistické opatrenia. Často sú hrozby obchodnej vojny používané ako prostriedok na dosiahnutie konkrétneho cieľa, dosiahnutie priaznivejších obchodných podmienok a zvýšenie konkurencieschopnosti domácich výrobcov na zahraničných trhoch.

Obchodné vojny svojimi protekcionistickými nástrojmi znevýhodňujú všetky zúčastnené strany a tak ako uviedol čínsky prezident Si Ťin Pching „*nikto nemôže vyhrať obchodnú vojnu*“ (Riley 2017). USA so svojou vyspelou ekonomikou a drahou pracovnou silou nemôžu konkurovať lacným výrobkom zo zahraničia. Môžu však vyjednať spravodlivejší obchod v podobe nižších dovozných ciel Európskej únie alebo prísnejším dodržiavaním pravidiel spravodlivej obchodnej súťaže a práv duševného vlastníctva v Číne. Prípadne môžu dosiahnuť, ako uviedol minister financií Steven Mnuchin, formou obchodného nátlaku na členské štáty NATO, aby zvyšovali obranné rozpočty (Chamberlain 2018). Tento prístup však úplne neguje výsledky dlhoročných snáh o vytvorenie Svetovej obchodnej organizácie založenej na jasne stanovených pravidlách. USA sa svojim prístupom vracajú do éry pred vznikom WTO, kedy politická a ekonomická sila bola jediným argumentom pre získanie jednostranných výhod v medzinárodnom obchode. Medzinárodný obchod je efektívnym nástrojom na dosahovanie nielen ekonomických, ale aj politických cieľov. V tomto prípade však už teraz USA začínajú pociťovať aj negatívny politický efekt svojho nátlakového prístupu v medzinárodnom obchode, nakoľko Čína, okrem iného, prestala spolupracovať na spoločnej iniciatíve smerujúcej k denuklearizácii kórejského poloostrova.

POUŽITÁ LITERATÚRA:

1. ACEA (2018): EU-US automobile trade: Facts and figures. [Online.] In: *The ACEA*, 2018. [Citované 09.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://www.acea.be/publications/article/eu-us-automobile-trade-facts-and-figures>>.
2. AMADEO, K. (2018): U.S. Trade Deficit by Country, with Current Statistics and Issues. [Online.] In: *The Balance*, 2018. [Citované 08.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://www.thebalance.com/trade-deficit-by-county-3306264>>.
3. BERDEN, K.G. (2009): Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis. [Online.] In: *ECORYS*, 2009. [Citované 08.09.2018.] Dostupné na internete: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf>.

4. BRYAN, B. (2018): Trump is stepping up the trade war with China, and he's convinced the US can win. [Online.] In: *Business Insider*, 2018. [Citované 09.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://www.businessinsider.com/trump-china-trade-war-tariffs-us-victory-chances-2018-8>>.
5. CAREY, N. (2018): The financial impact of Trump's tariffs on steel and aluminum. [Online.] In: *Reuters*, 2018. [Citované 11.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://www.reuters.com/article/us-usa-trade-explainer/the-financial-impact-of-trumps-tariffs-on-steel-and-aluminum-idUSKCN1GE2WK>>.
6. CBS (2018): President Trump says era of unfair trade deals „are over“. [Online.] In: *CBS Money watch*, 2018. [Citované 10.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://www.cbsnews.com/news/president-trump-says-era-of-unfair-trade-deals-are-over/>>.
7. CORNEGIE, A. (2018): Trump's Trade War Escalates. [Online.] In: *Foreign Affairs*, 2018. [Citované 08.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://www.foreignaffairs.com/articles/2018-06-25/trumps-trade-war-escalates>>.
8. CUI, T. (2018): China's ambassador: Donald Trump's trade war is unjustified and unfair. [Online.] In: *USA Today*, 2018. [Citované 10.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://eu.usatoday.com/story/opinion/2018/07/18/china-trade-war-unjustified-unfair-donald-trump-tariff-column/792022002/>>.
9. EARLE, G. (2018): Trump to slap tariffs on 1,300 Chinese products from cars to boat motors to defibrillators in latest trade war salvo – as GE and Goldman Sachs warn White House it all could backfire. [Online.] In: *Daily Mail*, 2018. [Citované 10.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://www.dailymail.co.uk/news/article-5575437/Trump-slap-tariffs-1-300-Chinese-products-cars-boat-motors-defibrillators.html>>.
10. ENCYCLOPEDIA BRITANNICA (2018): Smoot-Hawley Tariff Act. [Online.] In: *Encyclopedia britannica*, 2018. [Citované 10.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://www.britannica.com/topic/Smoot-Hawley-Tariff-Act>>.
11. ESSERMAN, S.G. et al. (2018): Section 232 Update: Expanded Tariffs, Quotas, and International Retaliation. [Online.] In: *Steptoe*, 2018. [Citované 10.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://www.stepto.com/en/news-publications/section-232-update-expanded-tariffs-quotas-and-international-retaliation.html>>.
12. EUROSTAT (2018): USA-EU – International trade in goods statistics. [Online.] In: *Eurostat*, 2018. [Citované 12.09.2018.] Dostupné na internete: <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/USA-EU_-

- _international_trade_in_goods_statistics#Germany_trading_most_with_the_U_nited_States>.
13. FELDSTEIN, M. (2018): The Real Reason for Trump's Steel and Aluminum Tariffs. [Online.] In: *Project Syndicate*, 2018. [Citované 10.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://www.project-syndicate.org/commentary/trump-steel-tariffs-targeting-china-by-martin-feldstein-2018-03?barrier=accesspaylog>>.
 14. FINANCIAL TIMES (2018): Steven Mnuchin reject accusation of USA protectionism. [Online.] In: *Financial Times*, 2017. [Citované 07.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://www.ft.com/content/ccce7d0e-2c7c-11e8-9b4b-bc4b9f08f381>>.
 15. GALLO, W. (2018): US Tariffs Target China's Intellectual Property Theft, but Solution Seems Far Off. [Online.] In: *VOA News*, 2018. [Citované 10.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://www.voanews.com/a/us-tariffs-china-intellectual-property-theft/4336083.html>>.
 16. GROSSMAN, G.M. – HELPMAN, E. (1995): Trade wars and trade talks. In: *Journal of Political Economy*, 1995, 103, 4, p. 675-708.
 17. HANDELSBLATT GLOBAL (2018): USA-EU – International trade in goods statistics. [Online.] In: *Handelsblatt global*, 2018. [Citované 10.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://global.handelsblatt.com/politics/germany-european-eu-support-trade-war-looms-899163>>.
 18. CHAMBERLAIN, K. (2018): How much do NATO member nations spend on defense? [Online.] In: *Defence News*, 2018. [Citované 12.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://www.defensenews.com/global/europe/2018/03/10/how-much-do-nato-member-nations-spend-on-defense/>>.
 19. CHUNG, J. – WESTBROOK, T. (2018): Asia fears trade war after Trump plans hefty steel, aluminum tariffs. [Online.] In: *Reuters*, 2018. [Citované 11.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://www.reuters.com/article/us-usa-trade/asia-fears-trade-war-after-trump-plans-hefty-steel-aluminum-tariffs-idUSKCN1GE0AN>>.
 20. IMF (2018): World Economic Outlook, July 2018. [Online.] In: *IMF*, 2018. [Citované 07.09.2018.] Dostupné na internete: <<http://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/07/02/world-economic-outlook-update-july-2018>>.
 21. INTERNATIONAL TRADE CENTRE (2018): Trade in steel and aluminium: What are the world biggest exporters and importers of steel and aluminium? [Online.] In: *ITC*, 2018. [Citované 10.09.2018.] Dostupné na internete: <<http://www.intracen.org/news/Trade-in-steel-and-aluminium/>>.

22. JENNEN, B. – CHRYSOLORAS, N. (2018): Europe Exploring Talks With Trump on Car-Tariff Cut. [Online.] In: *Bloomberg*, 2018. [Citované 08.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-07-17/europe-plots-last-ditch-trip-to-appease-trump-on-car-tariffs>>.
23. LEMIEUX, P. – BOUDREAUX, D.J. – GRISWOLD, D. (2018): What's Wrong with Protectionism? Answering Common Objections to Free Trade. [Online.] In: *Mercatus Center*, 2018. [Citované 08.09.2018.] Dostupné na internete: <https://www.mercatus.org/freetrade?gclid=CjwKCAjw8uLcBRACEiwAaL6MScOCJINLPwaocH6iYuNJGvemLKxSgOBXtirUwM3CwFTK0oZaf-qExxoC5OIQAvD_BwE>.
24. LEVY, P. (2018): What Would A U.S.-EU Trade Deal Look Like? [Online.] In: *Forbes*, 2018. [Citované 08.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://www.forbes.com/sites/phillevy/2018/07/25/puzzling-out-a-us-eu-trade-deal/#6e93bb484549>>.
25. LI, C. – HE, C. – LIN, C. (2018): Economic Impacts of the Possible China–US Trade War. In: *Emerging Markets Finance and Trade*, 2018, 54, 7, p. 1557-1577.
26. MAYEDA, A. – EPSTEIN, J. (2018): Trump Signs Tariff Order on Metals With Wiggle Room for Allies. [Online.] In: *Bloomberg*, 2018. [Citované 08.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-03-08/trump-to-sign-steel-tariff-order-with-wiggle-room-for-allies>>.
27. OEC (2018): United States. [Online.] In: *OECD*, 2018. [Citované 08.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://atlas.media.mit.edu/en/>>.
28. RILEY, C. (2018): Chinese President Xi Jinping: No one can win a trade war. [Online.] In: *CNN*, 2018. [Citované 09.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://money.cnn.com/2017/01/17/news/economy/china-xi-jinping-world-economic-forum-davos/index.html>>.
29. RILEY-SMITH, B. – FULLERTON, J. (2018): Donald Trump hits China with \$50 billion in tariffs, raising fears of new trade war. [Online.] In: *The Telegraph*, 2018. [Citované 10.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://www.telegraph.co.uk/news/2018/03/22/china-says-will-not-hide-trade-war-donald-trump-prepares-announce/>>.
30. RUSHE, D. (2018): Steel and aluminum tariffs trigger sharp stock market sell-off in US and Asia. [Online.] In: *The Guardian*, 2018. [Citované 10.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://www.theguardian.com/business/2018/mar/01/trump-to-impose-tariffs-on-steel-and-aluminum-imports-in-bold-trade-move>>.

31. SGE (2009): Customs Database (Worldwide customs tariffs). [Online.] In: *SGE*, 2009. [Citované 08.09.2018.] Dostupné na internete: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf>.
32. SHEIKH, S.R. (2018): Les États-Unis ne pourront pas gagner la guerre commerciale contre la Chine. [Online.] In: *Centre de recherche sur la mondialisation*, 2018. [Citované 12.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://www.mondialisation.ca/les-etats-unis-ne-pourront-pas-gagner-la-guerre-commerciale-contre-la-chine/5626497>>.
33. SIDDIQUI, S. – JACOBS, B. – GAMBINO, L. (2017): Senate approves most drastic changes to US tax code in 30 years. [Online.] In: *The Guardian*, 2017. [Citované 08.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://www.theguardian.com/us-news/2017/dec/19/donald-trump-tax-bill-plan-house-approves-senate>>.
34. THE JOURNAL (2018): EU approves tariffs on US motorcycles, bourbon and blue jeans as trade war grows. [Online.] In: *The Journal*, 2018. [Citované 09.09.2018.] Dostupné na internete: <<http://www.thejournal.ie/eu-tariffs-4072188-Jun2018/>>.
35. U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (2017): Steel imports report: United States. [Online.] In: *U.S. Department of commerce*, 2017. [Citované 09.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://www.trade.gov/steel/countries/pdfs/2017/q3/imports-us.pdf>>.
36. U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (2018): Steel imports report: United States. [Online.] In: *U.S. Department of commerce*, 2018. [Citované 09.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://www.trade.gov/steel/countries/pdfs/imports-us.pdf>>.
37. XINHUA (2018): EU „should be excluded“ from U.S. new steel tariffs: trade commissioner. [Online.] In: *Xinhua*, 2018. [Citované 09.09.2018.] Dostupné na internete: <http://www.xinhuanet.com/english/2018-03/09/c_137026011.htm>.
38. YORK, E. (2018): Lessons from the 2002 Bush Steel Tariffs. [Online.] In: *Tax foundation*, 2018. [Citované 11.09.2018.] Dostupné na internete: <<https://taxfoundation.org/lessons-2002-bush-steel-tariffs/>>.

INFORMÁCIE O ČASOPISE MEDZINÁRODNÉ VZŤAHY

Medzinárodné vzťahy sú interdisciplinárny vedecký časopis pre medzinárodné politické, ekonomické, kultúrne a právne vzťahy Fakulty medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave. Vychádza štyrikrát ročne, v marci, júni, septembri a v decembri. Uzávierky jednotlivých čísiel sú každoročne 15.12, 15.3., 15.6 a 15.9. Všetky príspevky sú pri zachovaní obojstrannej anonymity recenzované minimálne dvomi oponentmi.

Časopis Medzinárodné vzťahy (ISSN 1336-1562 tlačaná verzia, ISSN 1339-2751 online) je zaregistrovaný v Zozname periodickej tlače Ministerstva kultúry Slovenskej republiky, evidenčné číslo EV 4785/13. Časopis je indexovaný v databázach ProQuest, EBSCO, EconPapers, RePEc, EconBiz, DOAJ a Index Copernicus a cieľom redakčného kolektívu je zvyšovanie počtu a kvality citačných databáz, v ktorých je zaradený.

Časopis publikuje pôvodné vedecké články, diskusie, prehľady, informácie a recenzie z oblasti medzinárodných ekonomických, politických, právnych a kultúrnych vzťahov. Témy prijímaných článkov zahŕňajú (ale neobmedzujú sa na):

- históriu medzinárodných hospodárskych vzťahov
- medzinárodný obchod
- medzinárodné investície
- medzinárodnú migráciu
- aktuálne medzinárodnoekonomické problémy
- aktuálne medzinárodnopolitické problémy
- analýzu súčasných a minulých konfliktov
- medzikultúrne vzťahy
- medzinárodné právo obchodné
- medzinárodné právo verejné

Časopis Medzinárodné vzťahy publikuje články v anglickom, slovenskom a českom jazyku. Anglické články majú vo všeobecnosti prednosť pred slovenskými a českými článkami, hlavným kritériom je však kvalita.

ABOUT THE JOURNAL OF INTERNATIONAL RELATIONS

The Journal of International Relations is an interdisciplinary scientific journal of international political, economic, cultural and legal relations, published by the Faculty of International Relations at the University of Economics in Bratislava, Slovakia. It is published quarterly, always in March, June, September and December. Papers are to be submitted by December 15, March 15, June 15 and September 15 of each year. All papers undergo a double-blind peer review process by at least two referees.

The Journal of International Relations (ISSN 1336-1562 print, ISSN 1339-2751 online) is registered with the Ministry of Culture of the Slovak Republic (EV 4785/13). The journal is currently covered by ProQuest, EBSCO, EconPapers, RePEc, EconBiz, DOAJ and Index Copernicus databases. The goal of the editorial board is to increase the impact of the journal and the number of databases covering the journal.

The Journal of International Relations wishes to publish high-quality original scientific papers, discussions, surveys, short communications and book reviews from the field of international economic, political, legal and cultural relations. The topics of published papers include, but are not limited to:

- history of international economic relations
- international trade
- international investment
- international migration
- current international economic issues
- current international political issues
- analysis of current and past conflicts
- intercultural relations
- international trade law
- public international law

The Journal of International Relations publishes papers in English, Slovak and Czech languages. Generally, English papers have precedence before Slovak and Czech papers; however, the main criterion is quality of research.

INŠTRUKCIE PRE AUTOROV

Príspevky do časopisu Medzinárodné vzťahy sa predkladajú elektronicky v programe MS Word na e-mailovú adresu redakcie **mv.fmv@euba.sk**. Predpokladá sa, že príspevky neboli dosiaľ publikované ani odoslané na publikovanie inde. S článkom sa predkladá aj prehlásenie o originalite.

Autor je zodpovedný za formálnu a odbornú správnosť svojho článku. Články musia popri obsahových náležitostiach spĺňať formálne kritériá – formát strany „ISO B5“, okraje 2 cm zo všetkých strán, riadkovanie 1,15, písmo Times New Roman, veľkosť písma 11. Každý článok musí obsahovať abstrakt a kľúčové slová v slovenskom/českom jazyku, abstrakt a kľúčové slová v anglickom jazyku, 1 – 3 kódy JEL klasifikácie podľa Americkej asociácie ekonómov, korektné určenie všetkých grantov a programov, s ktorých podporou článok vznikol a na samostatnom liste plné meno, tituly, adresu, e-mail a telefónne číslo všetkých autorov. V článku treba definovať skúmaný problém, stanoviť ciele, použité metódy a identifikovať závery a prínosy. Šablóna príspevku je k dispozícii na webovej stránke časopisu **<https://fmv.euba.sk/veda-a-vyskum/vedecke-casopisy/medzinarodne-vztahy>**.

Upozorňujeme autorov, aby dodržali predpísanú šablónu, v opačnom prípade bude článok vrátený na prepracovanie podľa stanoveného vzoru, čo môže viesť k jeho oneskorenej publikácii.

Redakčné uzávierky sú každoročne **15.12.**, **15.3.**, **15.6.** a **15.9.** V mesiaci po uzávierke prebehne obojstranne anonymné recenzné konanie s minimálne dvomi oponentmi. Autori, ktorých príspevky budú v recenznom konaní pozitívne hodnotené, budú kontaktovaní e-mailom. Čas na zapracovanie pripomienok oponentov je spravidla 2 až 4 týždne. Autorské korektúry treba odoslať na e-mailovú adresu redakcie najneskôr do 3 pracovných dní od notifikácie.

Príspevky doručené po stanovených termínoch budú zaradené do nasledujúceho recenzného konania. Na uverejnenie článku v časopise neexistuje právny nárok.

GUIDE FOR AUTHORS

The manuscript submission process is fully electronic. All papers received by the editor (**mv.fmv@euba.sk**) will undergo a double-blind peer review process. Submission of a paper implies that the work has not been published previously and that it is not under consideration for publication elsewhere. Author's declaration of originality must be submitted along with the paper.

The sole responsibility for formal and scientific contents of each paper is borne by its author. Each paper must follow the formatting instructions – file format: MS Word, page size: “ISO B5”, margin: 2 cm from all sides, spacing 1.15, font: Times New Roman, font size: 11. Each paper must include abstract and key words in English, 1 – 3 codes, following the Journal of Economic Literature classification system, if applicable, the names and ID numbers of grants and programs funding the author's research and on a separate page, full names, academic degrees, addresses, e-mails and phone numbers of all authors. It is necessary to explicitly state research problem, goals, methods used, conclusions and contributions of the paper. All papers must follow the journal template which is available at **<https://fmv.euba.sk/veda-a-vyskum/vedecke-casopisy/medzinarodne-vztahy>**, otherwise they will be returned for re-formatting.

Deadlines for submission are **December 15th**, **March 15th**, **June 15th** and **September 15th**. All papers will undergo a double-blind peer review process. Authors generally have 2 to 4 weeks to revise articles and incorporate reviewers' comments. Proofs should be returned by e-mail within 3 days of their receipt.

The editorial board has an exclusive right to accept/reject papers.

Medzinárodné vzťahy Journal of International Relations

3/2018

Ročník XVI
Volume XVI

Medzinárodné vzťahy

Vedecký časopis pre medzinárodné politické, ekonomické, kultúrne a právne vzťahy Fakulty medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave, ročník XVI, 3/2018.

Hlavná redaktorka / Editor in-chief
Ľudmila LIPKOVÁ

University of Economics in Bratislava, Slovakia

Redakčná rada / Editorial board

Md. Nasrudin Bin Md. AKHIR

Doreen BEKKER

Alexandru BURIAN

Eva CIHELKOVÁ

Alan V. DEARDORFF

Attila FÁBIÁN

Tatiana FILOSOFOVA

François GEMENNE

Otmar HÓLL

Edward H. HUIJBENS

María Teresa INFANTE

Caffi Siri Rohaini Binti KASSIM

LI Hsi-Mei

Klavdij LOGOŽAR

Stanislav MRÁZ

Rebecca NEUMANN

Jan OSTOJ

Hakan G. SICAKKAN

Karol SORBY

František ŠKVRNDA

Pavel ŠTURMA

Chong-Ko Peter TZOU

Harun UÇAK

Jolita VVEINHARDT

University of Malaya, Malaysia

Rhodes University, South Africa

Moldavian Association of International Law, Moldova

Pan-European University, Slovakia

University of Michigan-Ann Arbor, USA

University of West Hungary, Hungary

NRU Higher School of Economics, Russia

University of Liège, Belgium

University of Vienna, Austria

University of Akureyri, Iceland

University of Chile, Chile

University of Malaya, Malaysia

Chinese Culture University, Taiwan

University of Maribor, Slovenia

College Danubius, Slovakia

University of Wisconsin-Milwaukee, USA

Bielsko-Biala School of Finance and Law, Poland

University of Bergen, Norway

University of Economics in Bratislava, Slovakia

University of Economics in Bratislava, Slovakia

Charles University in Prague, Czech Republic

Tamkang University, Taiwan

Alanya Alaaddin Keykubat University, Turkey

Vytautas Magnus University, Lithuania

Výkonný redaktor / Managing editor
Mykhaylo KUNYCHKA

University of Economics in Bratislava, Slovakia

Časopis je zaregistrovaný na Ministerstve kultúry
Slovenskej republiky EV 4785/13.
ISSN 1336-1562 (tlačené vydanie / print)
ISSN 1339-2751 (online)