

Vysoká škola ekonomická v Praze
Recenzované studie

**Working Papers
Fakulty mezinárodních vztahů**

21/2008

**Rozvojové země a současný stav
jednání ve WTO**

Dana Steinmetzová – Zuzana Stuchlíková
– Pavel Hnát

**Faculty of International Relations
Working Papers**

21/2008

**Rozvojové země a současný stav
jednání ve WTO**

Dana Steinmetzová – Zuzana Stuchlíková
– Pavel Hnát

Volume II



Vysoká škola ekonomická v Praze
Working Papers Fakulty mezinárodních vztahů
Výzkumný záměr MSM6138439909

Tato studie byla vypracována v rámci Výzkumného záměru Fakulty mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické v Praze MSM6138439909 „Governance v kontextu globalizované ekonomiky a společnosti“ a řešení grantového projektu GA ČR 402/07/0253 „Regionalismus a multilateralismus: základy nového světového řádu?“ Studie procházejí recenzním řízením.

Název: Working Papers Fakulty mezinárodních vztahů
Četnost vydávání: Vychází minimálně desetkrát ročně
Vydavatel: Vysoká škola ekonomická v Praze
Nakladatelství Oeconomica
Náměstí Winstona Churchilla 4, 130 67 Praha 3, IČO: 61 38 43 99
E 17794
Evidenční číslo MK ČR:
ISSN tištěné verze: 1802-6591
ISSN on-line verze: 1802-6583
ISBN tištěné verze:
Vedoucí projektu: Prof. Ing. Eva Cihelková, CSc.
Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta mezinárodních vztahů
Náměstí Winstona Churchilla 4, 130 67 Praha 3
+420 224 095 270, +420 224 095 248, +420 224 095 230
<http://vz.fmv.vse.cz/>

VÝKONNÁ RADA

Eva Cihelková (předsedkyně)

Vysoká škola ekonomická v Praze

Vladimíra Dvořáková

Vysoká škola ekonomická v Praze

Olga Hasprová

Technická univerzita v Liberci

Zuzana Lehmannová

Vysoká škola ekonomická v Praze

Marcela Palíšková

Nakladatelství C. H. Beck, Praha

Judita Štouračová

Vysoká škola mezinárodních
a veřejných vztahů, Praha

Dana Zadražilová

Vysoká škola ekonomická v Praze

REDAKČNÍ RADA

Regina Axelrod

Adelphi university, New York, USA

Peter Bugge

Aarhus University, Aarhus, Dánsko

Petr Cimler

Vysoká škola ekonomická v Praze

Peter Čajka

Univerzita Mateja Bela,

Bánská Bystrica, Slovensko

Zbyněk Dubský

Vysoká škola ekonomická v Praze

Bernd Hallier

EHI Retail Institute, Köln,

Německo

Jaroslav Jakš

Metropolitní univerzita Praha

Vladimír Jeníček

Vysoká škola ekonomická v Praze

Eva Karpová

Vysoká škola ekonomická v Praze

Jaroslav Kundera

Uniwersytet Wrocławski, Wrocław,
Polsko

Lubor Lacina

Mendelova zemědělská a lesnická
univerzita, Brno

Václava Pánková

Vysoká škola ekonomická v Praze

Lenka Pražská

emeritní profesor

Mikuláš Sabo

Ekonomická Univerzita

v Bratislave, Slovensko

Margarita Shivergueva

Nov b'lgarski universitet, Sofie,
Bulharsko

Leonid Strowskij

Ural'skij gosudarstvennyj

techničeskij universitet,

Jekatěrinburg, Rusko

Peter Terem

Univerzita Mateja Bela,

Bánská Bystrica, Slovensko

Milan Vošta

Vysoká škola ekonomická v Praze

ŠÉFREDAKTOR

Jakub Krč

Vysoká škola ekonomická v Praze

Rozvojové země a současný stav jednání ve WTO

Dana Steinmetzová (steinmet@vse.cz), Zuzana Stuchlíková (stuchliz@vse.cz),
Pavel Hnát (hnatp@vse.cz)

Abstrakt:

Vzhledem k rostoucímu významu obchodu a asertivitě rozvojových zemí zesiluje i jejich vliv na pokrok liberalizace obchodu na celosvětové úrovni. S ohledem na vícevrstevnaté pojetí současných liberalizačních snah koumá tento článek pozici rozvojových zemí nejprve v regionální (resp. unilaterální) liberalizaci, poté v liberalizaci mnohostranné. Usiluje tak o vystihnutí hlavních proudů nového přístupu rozvojových zemí k liberalizaci obchodu a ekonomických toků na všech základních úrovních. Pozornost autoři věnují zejména diferenciaci zájmů mezi skupinami zemí, aktuálním problémům a možností překlenutí hlavních rozporů v rámci uvolňování překážek obchodu.

Klíčová slova: regionalismus, WTO, rozvojové země, Rozvojová agenda z Doha.

Developing countries and current state of the WTO negotiations

Dana Steinmetzová (steinmet@vse.cz), Zuzana Stuchlíková (stuchliz@vse.cz),
Pavel Hnát (hnatp@vse.cz)

Summary:

As a result of developing countries' increasing importance in trade and assertivity, their influence on current development in worldwide trade liberalization grows ever stronger. Reflecting multidimensional substance of liberalization efforts, this article aims at studying the position of developing countries in both regional (respectively unilateral) and multilateral liberalization. As such it tries to emphasize basic trends in developing countries' new approach toward trade liberalization on its different levels. Authors namely revise diverse interests among particular groups of countries, current problems and possibilities of the main disparities to be overcome within the framework of trade barriers liberalization.

Keywords: Regionalism, WTO, Developing Countries, Doha Development Agenda.

JEL: F02, F13, O19

Obsah

Úvod.....	7
1. Rozvojové země a regionální liberalizace obchodu	7
1.1 Nový regionalismus mezi rozvojovými zeměmi	7
1.2 Severo-jihní regionalismus a transregionalismus	9
2. Rozvojové země a mnohostranná liberalizace obchodu	13
2.1 Diferenciace zájmů rozvojových zemí v mnohostranných jednáních	13
2.2 Současný stav jednání v rámci Rozvojové agendy z Doha	15
Závěr	19
Seznam literatury	21

Úvod

Stabilita architektury světového obchodu (světového obchodního řádu) závisí také na rozložení efektů liberalizace a regionalismu mezi vyspělé a rozvojové země. Z tohoto hlediska je právě zapojení rozvojových zemí do procesů liberalizace a integrace světové ekonomiky klíčovým faktorem její stability. Jistě není překvapením, že přístupy, možné efekty i očekávání ohledně regionalismu a otevřenosti ekonomik globální konkurenci vůbec se mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi odlišují. O povaze této odlišnosti se ovšem vedou v teoretické rovině spory, jejichž důsledkem je poměrná nejednotnost názorů na optimální přístup rozvojových zemí k liberalizaci.

Vzhledem ke složitosti celého problému se tento článek pokusí o vystihnání hlavních proudů nového přístupu rozvojových zemí k liberalizaci na regionální a mnohostranné úrovni. Ačkoliv trvá nejednotnost ohledně prospěšnosti či škodlivosti liberalizace, nového regionalismu a otevřenosti pro rozvojové země, realita je taková, že rozvojové země jsou aktéry procesů liberalizace na multilaterální, regionální i unilaterální úrovni. Přístup rozvojových zemí k regionalismu, analyzovaný v první části, proto vychází z aktuálních přístupů realizovaných hlavními a nejaktivnějšími představiteli jiho-jížního i severo-jížního regionalismu. Přitom jsou však respektována specifika rozvojových regionů v rámci globálního ekonomického systému.

Druhá část se zabývá aktuálním přístupem rozvojových zemí k mnohostranným jednáním v rámci Světové obchodní organizace (World Trade Organization, WTO). Dosažení shody mezi vyspělými a rozvojovými aktéry jednání považují autoři za podmínku pokračování liberalizace na mnohostranné úrovni. Proto věnují pozornost zejména diferenciaci zájmů mezi těmito skupinami a možností překlenutí hlavních rozporů v rámci tzv. Rozvojové agendy z Doha, tedy posledního kola mnohostranné obchodní liberalizace ve WTO.

1. Rozvojové země a regionální liberalizace obchodu

1.1. Nový regionalismus mezi rozvojovými zeměmi

Uvnitř triády světové ekonomiky, tj. v Severní Americe, Evropě i v Asii a Tichomoří, tj. dynamickými, avšak stále rozvojovými ekonomikami, lze dnes pozorovat posun od vnitřně orientovaného regionalismu směrem k regionalismu orientovanému navenek, tj. směrem ke globální otevřenosti, nutným reformám a zvyšování konkurenceschopnosti. Tento koncept regionální integrace je pro

svou odlišnost od předchozího vývoje nazýván novým regionalismem.¹ Otázka, zda lze navenek orientovaný regionalismus pozorovat i mimo triádu světové ekonomiky zůstává prozatím sporná. Problém je ve specifickém a nevýhodném postavení rozvojových zemí (a nejen těch nejchudších) v podmínkách ostré globální konkurence. I z tohoto důvodu jsou protekcionistické teorie (zejména ty postavené na substituci dovozu a ochraně nezralého průmyslu) ještě dnes daleko živější právě v rozvojových regionech.

„Odklon směrem k navenek orientovanému regionalismu můžeme u rozvojových zemí poprvé zaznamenat mezi prvními asijskými tygry (Tchajwan, Singapur a Jižní Korea), a to již od konce 60. let 20. století. Tehdy byly do té doby převládající vnitřně orientované strategie postupně nahrazovány snahou po vnější liberalizaci (zpočátku zejména ve finančním sektoru, skrze příliv investic).“ Ostatní země regionu se přidávají v průběhu 80. let také „v důsledku vrcholící dlužnické krize, která poukázala na slabiny dosavadní vnitřně orientované strategie“ – očekávaný ekonomický růst se ale nedostavoval, zatímco zahraniční zadluženost dosahovala stále více nezvladatelných rozměrů. „Na konci 80. let se navíc k navenek orientované strategii přidávají i další regiony a velmoci rozvojového světa: Argentina, Chile, Mexiko, Turecko, Ghana nebo Uganda, a to jak v důsledku pozitivních výsledků zmiňované strategie v Asii a Tichomoří, tak díky posunu na straně hlavních mezinárodních organizací.“ (Baldwin 2003: 12).

Přímá souvislost mezi strategií otevřenosti a ekonomickým růstem obtížně kvantifikovatelná. Baldwin ovšem cituje řadu studií, které na základě různých indikátorů otevřenosti dokazují pozitivní vliv navenek orientované strategie na růst v těch zemích, které tuto strategii udržely i navzdory krátkodobým výkyvům v ekonomické rovnováze i politice. Ukazuje se, že klíčovým faktorem úspěchu je širší orientace reformních kroků směrem k vnější konkurenceschopnosti, která vedle odstraňování překážek obchodu (jejichž úvodní úroveň byla vysoká – viz tabulka 1) zahrnuje také (Baldwin 2003: 27-29):

- stabilizaci hospodářských politik a eliminaci nadměrných vládních (popř. veřejných) deficitů,
- stabilizaci inflace a udržování tržně-orientovaných úrokových sazeb,
- zlepšování domácího konkurenčního prostředí a redukci korupce,
- zkvalitnění systémů vzdělávání a podporu právního řádu ekonomik.

¹ Regionalismus jako proces formování regionálních integrací ve světové ekonomice datujeme od počátku 20. století. V jeho průběhu můžeme rozlišit různé etapy vývoje, během nichž se uplatňované nástroje a principy regionalismu podstatně odlišují. Nejvýraznější změna je identifikována mezi ‚starým‘ a ‚novým‘ regionalismem, Ten zasáhl od 90. let celou světovou ekonomiku nebývalým tempem a rozmachem nových typů regionálních dohod a celkovou změnou přístupu k regionální ekonomické integraci. Vzhledem k tomu, že se regionalismus nové vlny natolik odlišuje od předchozích etap vývoje, vžil se pro něj v odborné literatuře název nový regionalismus.

Tab. 1: Průměrné celkové celní zatížení vybraných asijských zemí (v %)

Země	1988	1990	1995	2000	2005	2006
Čína	15,79	10,04	8,37
Tchaj-wan	6,40	4,39	4,34
Indie	..	79,78	14,87	..
Indonésie	..	18,33	15,53	8,60	7,66	7,66
Malajsie	16,81	10,67	8,68
Filipíny	27,30	19,05	18,81	6,71	5,8	5,79
Jižní Korea	18,41	12,65	7,73	6,89
Singapur	0,00	..	0,00	0,00
Thajsko	20,5	15,75	9,92	10,20
Vietnam	13,82	13,85

Poznámka: Jde o průměrná cla na zboží mimo zemědělskou produkci a paliva.

Pramen: UNCTAD (2006).

I proto je nový regionalismus, který je pojmán komplexněji než dříve v oblastech širší strukturální reformy a boji o globální konkurenceschopnost, chápán a stále častěji i využíván jako nástroj reformy a efektivnějšího zapojení rozvojových zemí do ekonomiky světové. Odklon Latinské Ameriky od strategie industrializace nahrazující dovoz a následný vzestup nového regionalismu v tomto regionu je patrný od 90. let. Obecné charakteristiky nového regionalismu v rozvojovém světě se však od vývoje ve vyspělejších částech světa musí lišit. Sám Baldwin uznává (2003: 29) nutnost vládních intervencí (například v podobě selektivních dotací, podpory vývozu či kontroly krátkodobých toků kapitálu) v určitých fázích ekonomického vývoje.

1.2. Severo-jížní regionalismus a transregionalismus

Severo-jížní regionalismus tvoří významný aspekt nového regionalismu. Ačkoliv lze zejména v přístupu Evropských společenství, resp. Evropské unie (ES/EU) vysledovat severo-jížní integraci dříve, je početní rozmach severo-jížních dohod spojen s novou vlnou regionalismu po roce 1990. Z hlediska vyváženého a udržitelného rozvoje světové ekonomiky představují severo-jížní regionální integrace kvalitativní posun v přístupu k tržní integraci mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi. Z hlediska rozvoje a plnohodnotného zapojení jižních partnerů se jako zásadní jeví následující aspekty severo-jížních dohod, které byly výše označeny jako prvky prohlubování nového regionalismu (IISD 2004: 9):

- pravidla pro liberalizaci investic;
- pravidla respektování práv duševního vlastnictví;
- pravidla pro pohyb kapitálu;
- pravidla pro liberalizaci služeb;
- pravidla uvolňování pohybu pracovní síly;

mechanismus řešení vzájemných sporů;
institucionální zajištění rozvojové spolupráce a ochrany životního prostředí.

Ačkoliv se ve výše uvedeném výčtu jedná o aspekty mezinárodních ekonomických vztahů, které jsou dnes součástí multilaterální liberalizace, přístup k nim se mezi rozvojovými i vyspělými zeměmi výrazně liší. Největší odlišnosti lze konstatovat u přístupu k liberalizaci služeb, investic a práv duševního vlastnictví. Spektrum jejich úpravy v severo-jížních dohodách lze charakterizovat „přístupem USA, který se vyznačuje nejširším pokrytím pro služby² a komplexními dohodami o investicích i právech duševního vlastnictví, na straně jedné,“ přes dohody uzavírané Evropskou unií, jež jsou „opatrnější v liberalizaci služeb a zpravidla nejdou nad rámec mnohostranných dohod o investicích a právech duševního vlastnictví, k jednodušším dohodám s méně vyspělými partnery na straně druhé“ (IBRD 2005: 98-103).

Efekty liberalizace služeb, investic a duševního vlastnictví jsou přitom zřejmé. Liberalizace služeb (doprovázená zejména v severo-jížním pojetí dostatečným institucionálním zajištěním) přináší v dlouhodobém horizontu pozitivní efekty na ekonomický růst i snižování chudoby skrze nárůst konkurence a následné snižování cen služeb, stejně jako zvyšování jejich kvality. Ještě výraznější může být pak multiplikační efekt vycházející z propojenosti moderního mezinárodního obchodu a sofistikovaných odvětví služeb (telekomunikace, doprava, bankovníctví atp.). Řada služeb vyžaduje pro svou expanzi přímé zahraniční investice (PZI). Liberalizace obchodu službami proto vyžaduje rovněž poskytnutí lepšího přístupu na trh pro investory, což vyvolává další příliv investic. Překážky pro pohyb služeb jsou navíc převážně administrativního a nefinančního rázu – jejich zrušení neznamena finanční zátěž pro státní pokladnu a riziko negativních efektů liberalizace je celkově nižší než u obchodu zbožím.

Rovněž rozvoj ochrany práv duševního vlastnictví má zásadní dopad na rozvoj. Vyšší ochrana práv duševního vlastnictví zpravidla zlepšuje všeobecné investiční

² Služby se v „amerických“ dohodách o ekonomické integraci (počínaje dohodou CUSFTA a NAFTA) řídí zásadou velké otevřenosti vůči zahraniční konkurenci. Liberalizace je vymezena negativně, tj. vyhýbá se jen taxativně vymezeným sektorům a vztahuje se automaticky na všechna nová odvětví služeb. Ze sektorů služeb jsou v americkém pojetí nejčastěji (v závislosti na konkrétní dohodě) liberalizovány bankovní, pojišťovací, telekomunikační, vysílací a audiovizuální, obchodní, doručovací, realitní a právní služby. Investice se řídí zásadou národního zacházení pro investory ze států integrace a nad rámce dohody TRIPS umožňuje investorům požadovat přímou arbitráž se státem, který dohodu o investicích poruší. Navíc je definice investic v amerických dohodách velmi široká a kromě PZI zahrnuje také portfolio investice i soukromé a krátkodobé půjčky. Spolu s liberalizací investic jde v těchto dohodách také o volný pohyb plateb (předstupeň volného pohybu kapitálu).

klima v zemi a přilákává technologicky náročnější zahraniční investice. Na druhé straně však zejména pro chudé země zvyšuje náklady a administrativní zátěž (spojenou například s ochranou patentů). Často se proto zdá, že „chudé země by měly preferovat podporu příznivého investičního klimatu, které přiláká technologické investice do jejich domácích sektorů, než věnovat maximální pozornost sofistikovaným pravidlům ochrany práv duševního vlastnictví“ (IBRD 2005: 104-110).

Volný pohyb osob, který v severo-j jižních dohodách nabývá spíše podoby dočasných pracovních povolení, je důležitým, ovšem značně komplikovaným aspektem moderních severo-j jižních integrací. Kombinuje v sobě ekonomické přínosy a bezpečnostní otázky, jejichž naléhavost je nejsilnější u sousedních států (viz volný pohyb osob v rámci Severoamerické dohody o volném obchodu (NAFTA)). V praxi nového regionalismu lze proto identifikovat různé přístupy k liberalizaci pohybu osob a pracovních sil, avšak pokrok v této oblasti je obecně nejmenší (IBRD 2005: 111-112):

- volný pohyb pracovní sil – tento režim lze identifikovat jen u nehlubších a nejpokročilejších regionálních integrací – EU, Evropské sdružení volného obchodu (ESVO), Evropský hospodářský prostor (EHP) a Dohoda o bližších ekonomických vztazích mezi Austrálií a Novým Zélandem (CER); severo-j jižních dohod se tak dnes vůbec netýká;

- přístup vymezených skupin pracovních sil na trh – Karibské společenství a společný trh (CARICOM), NAFTA, Eurodohody, Skupina tří (G3), bilaterální dohody Kanada-Chile, USA-Singapur, USA-Chile, Japonsko-Singapur;

- dočasný pohyb osob založený na pravidlech Všeobecné dohody o obchodu službami (General Agreement on Trade in Services, GATS) (tzv. užší seznam profesí, jichž se liberalizace týká) – Zóna volného obchodu Sdružení národů jihovýchodní Asie (ASEAN/AFTA), Euro-středomořské asociační dohody, dohody Nový Zéland-Singapur, Společný trh jihu (MERCOSUR), EU-Mexiko, EU-Chile, USA-Jordánsko;

- žádná pravidla nad rámec usnadnění udělování víz.

Mechanismus řešení vzájemných sporů se s rozšířením záběru severo-j jižních dohod stává nutnou součástí každé z nich. Zpravidla se jedná o dva možné mechanismy: první staví na vlastních institucích a smlouvách, které doplňují odpovídající aparát na úrovni WTO a zabývají se všemi druhy sporů (obchod zbožím, službami a investicemi). Tato úprava existuje například „v rámci dohody AFTA a po jejím vzoru bude implementována i do dohody ASEAN-Čína“. Druhý mechanismus je postaven na oddělení sporů mezi investory a státy od ostatních sporů. V každém případě zasedají tribunály složené z panelistů zvolených spornými stranami a předsedy tribunálu, na kterém se musí obě

strany shodnout. „V dohodách uzavřených USA se navíc objevuje podmínka veřejnosti těchto jednání“ (IISD 2004: 11).

Rovněž v otázkách rozvojové spolupráce panuje v praxi nového regionalismu celá řada režimů. Na jedné straně stojí přístup USA charakterizovaný zásadou „trade not aid“, v němž je přímá podpora rozvojových projektů na bázi integrace spíše minimální. I přesto např. v NAFTA existují doprovodné dohody a instituce,³ které podporují a v omezené míře i financují rozvojové projekty na americko-mexické hranici. Podobně „slabý“ aparát má v tomto ohledu řada integrací v Asii a Tichomoří, např. Asijsko-tichomořská hospodářská spolupráce (APEC) nebo ASEAN. V rámci ASEAN existuje Iniciativa pro integraci uvnitř ASEAN (IAI), která financuje rozvojové projekty v nových státech – v Kambodži, Laosu, Myanmaru a Vietnamu. Ovšem její finanční možnosti jsou omezené. Na druhém pólu stojící přístup Evropské unie se tak v praxi světového regionalismu jeví jako výjimka. EU poskytuje svým rozvojovým partnerům tradičně rozsáhlou finanční i technickou asistenci a přístup k rozvojovému financování přes Evropský rozvojový fond. Cílem EU je zejména stabilita a rozvoj jejich partnerů (IISD 2004: 11).

Přes rozdílnost přístupů, která byla na některých konkrétních příkladech nastíněna výše, lze na základě dosavadního vývoje nového regionalismu shrnout následující trendy, které doprovázejí rozmach severo-jihní integrace a zapojení rozvojových zemí do tržní integrace (IBRD 2005: 34-35):

Spuštění NAFTA, která dokumentuje změnu postoje USA k severo-jihnímu regionalismu, nastartovalo mezi rozvojovými zeměmi novou strategii. Ta staví na snaze po získání bezpečného přístupu na trhy svých největších partnerů. Typickými představiteli této strategie jsou Mexiko a Chile, které se po relativně rychlé liberalizaci obchodu s USA i EU na základě dohod o volném obchodě, staly základem sítě regionálních dohod v Latinské Americe. Nové i existující regionální integrace v Africe (COMESA, EAC, SADC) se vydaly cestou intenzivnější regionální integrace. Vlna bilateralismu (poháněná obecně novým regionalismem) zasáhla na konci 90. let Asii a Tichomoří.

Rozmach severo-jihních dohod staví na složitém mixu motivů pro rozvoj vzájemné spolupráce, které zahrnují snahy o společnou zahraniční politiku, ekonomickou diplomacii a rozvojovou spolupráci apod. Hlavní, severní partneri – EU a USA – navíc do dohod vtělují široké standardy pro služby, ochranu práv duševního vlastnictví, zdravotní a pracovní podmínky a čím dál častěji se do centra pozornosti dostávají ekologické standardy.

³ Severoamerická rozvojová banka – NADB, Severoamerická dohoda o spolupráci v životním prostředí – NAAEC, Severoamerická dohoda o spolupráci v oblasti práce – NAALC a Příhraniční komise pro spolupráci v životním prostředí – BECC.

Rozvojové země hledají vedle bezpečnějšího přístupu⁴ na velké trhy (zejména USA a EU) také podporu vlastních vnitřních reforem, a to jak skrze jasné a transparentní politické závazky vůči vyspělým partnerům, tak skrze nutný příliv zahraničního kapitálu a investic.

„Z poznatků, které poskytuje dosavadních 40 let fungování preferenčních obchodních dohod, lze dále pro budoucnost severo-jížní integrace vyvodit následující závěry“ (IBRD 2005: 72-74):

neexistuje jasný důkaz o automaticky čisté tvorbě obchodu v rámci preferenčních obchodních dohod – jejich výsledky závisí na záběru a stupni implementace;

základem úspěchu regionální integrace jsou, vedle zakomponování jejich principů do celkové reformní strategie dané země, zejména nízká vnější cla;

největší naději na úspěch mají komplexní dohody s širokým sektorovým pokrytím a liberálními pravidly původu;

pro úspěch regionální dohody je důležitá zejména její včasná a rychlá implementace, která ovšem často naráží na problém vzájemného překrývání uzavíraných dohod (tzn. státy se účastní různých integračních projektů zároveň) – dohody by proto měly být vzájemně kompatibilní a komplementární;

pravidelné monitorování a hodnocení implementace dohod může efektivní implementaci dohod urychlit a usnadnit.

2. Rozvojové země a mnohostranná liberalizace obchodu

2.1 Diferenciace zájmů rozvojových zemí v mnohostranných jednáních

Rovněž priority a zájmy rozvojových zemí v obchodních vyjednáváních vykazují odlišnosti od vyspělých zemí. Základní prvky dnešního postavení rozvojových zemí v procesu liberalizace světové ekonomiky (multilateralismu i regionalismu) lze shrnout následovně (Deardorff; Stern 2007: 6-11):

Rozvojové země mají společný zájem na podpoře exportu: „hlavním zájmem rozvojových zemí v obchodních vyjednáváních (na globální či regionální úrovni) tak je snaha získat lepší přístup na trhy svých exportních partnerů.“ Ochrana před dovozy z rozvojových zemí je však tradičně vysoká, a limituje tak rozvinutí ekonomického růstu na základě komparativních výhod. „Ne vždy se však společný zájem

⁴ Liberalizace v nejcitlivějších sektorech, zejména v zemědělství závisí na přístupu vyspělého partnera. Zatímco USA či EU jsou v tomto ohledu v některých dohodách poměrně liberální, například Japonsko se liberalizaci v citlivých sektorech často brání.

promítá i do společného postupu, a to zejména tam, kde si rozvojové země vzájemně konkurují.“

Konkurence mezi rozvojovými zeměmi nesmí být důvodem pro protekcionismus: „výrazná diferenciacce mezi rozvojovými zeměmi často vyvolává obavy o konkurenční pozici malých rozvojových zemí v porovnání s Čínou či Indií. Ani těmito obavami ovšem nelze odůvodňovat uzavírání trhů před globální konkurencí.“

Některé rozvojové země dnes čelí tzv. erozi preferencí: „zejména na základě bývalé koloniální závislosti bylo donedávna zvykem poskytovat rozvojovým zemím selektivní preference ze strany vyspělých zemí (zejména zemí EU). Tyto selektivní preference se ovšem jen zřídka odrážejí na struktuře obchodu a s postupem celosvětové liberalizace se paradoxně stávají nevýhodou, protože země ztrácí své (již tak slabé) pozice na jiných (zejména vyspělých) trzích.“

Rozvojové země mohou těžit ze vzájemné spolupráce: jak ukázala např. Ministerská konference WTO v Cancúnu, jsou rozvojové země schopny společným postupem ovlivnit výsledek mnohostranných vyjednávání. „Má-li se ale spolupráce na bázi skupin jako G20⁵ projevit konstruktivně, musí zahrnout i vzájemnou liberalizaci, tj. liberalizaci na bázi jih-jih.“ Ta má poměrně dlouhou historii na regionální bázi, avšak její skutečné rozvinutí v duchu nového regionalismu a efektivního multilateralismu ještě často není realitou.

Celkově lze atmosféru kolem zapojení rozvojových zemí do vyjednávání o liberalizaci světového obchodu dnes charakterizovat jako „uvědomění si nedostatků dosavadního přístupu (zapojení rozvojových zemí do světové ekonomiky je stále zatíženo mnoha překážkami na straně jejich obchodních partnerů i institucionálními těžkostmi uvnitř rozvojových zemí a jejich státních aparátů) a snahou o získání asistence k překonání těchto problémů“ (Deardorff; Stern 2007: 16-17). Tato asistence je spatřována v efektivní kombinaci rozvojové pomoci a komplexní liberalizace obchodu – někdy je označována jako „pomoc pro obchod.“⁶ Spočívá v „podpoře mezinárodního společenství (tato strategie je

⁵ Skupina 20 (Group of 20, G20) patří k nejvlivnějším zájmovým seskupením rozvojových zemí, jehož vliv je v poslední době dobře patrný například na půdě WTO. Její vznik byl vyvolán opozicí vůči návrhům EU a USA ohledně zemědělských dotací během posledního kola mnohostranných obchodních jednání. Členy tohoto neformálního seskupení jsou země, které dříve jen těžce hledaly shodu v otázkách obchodních jednání, a je jich (podle různých členění) dokonce více než 20: Argentina, Bolívie, Brazílie, Chile, Čína, Kuba, Ekvádor, Egypt, Guatemala, Indie, Indonésie, Mexiko, Nigérie, Pákistán, Paraguay, Peru, Filipíny, JAR, Tanzanie, Thajsko, Uruguay, Venezuela a Zimbabwe.

⁶ *Pomoc pro obchod (Aid for Trade)* je parafrázi na podobně formulovaný postulát americké zahraniční politiky *Trade not Aid*, tedy ‚obchod ne pomoc‘, který vyjadřuje přesvědčení, že liberalizace obchodu je dostatečně silným motorem pro rozvoj rozvojových zemí.

součástí Rozvojové agendy WTO⁷, ale podporuje ji i Světová banka nebo Mezinárodní měnový fond) směrem k rozvojovým zemím k odstranění překážek efektivního zapojení do světové ekonomiky na nabídkové straně (institucionální slabiny, infrastruktura, vzdělávání) a k pokrytí dočasných nákladů liberalizace.“ I zde je posun regionalismu směrem ke komplexní liberalizaci obchodu i s rozvojovými zeměmi vnímán jako potenciálně pozitivní prvek víceúrovňové governance světového obchodu. Zásadním faktorem nového přístupu k liberalizaci obchodu s rozvojovými zeměmi (který je vynucen neefektivností dosavadního systému a rostoucí asertivitou a vlivem rozvojových zemí na světový obchod) ovšem je komplexní liberalizace. Ta je pro usnadnění doprovázena podpůrnými programy usměrňujícími rozvojovou pomoc, bez které se rozvojové regiony světa neobejdou.

2.2. Současný stav jednání v rámci Rozvojové agendy z Doha

Rozvojové země v posledních letech posilují své postavení ve světové ekonomice. Jejich podíl na světovém obchodu zbožím se zvýšil z 28 % v roce 1995 na 37,5 % v roce 2007. Markantní byl nárůst podílu Číny, který ve sledovaném období vzrostl z 2,6 % na 8,8 % (UNCTAD 2008). Průměrná roční tempa růstu exportu zboží rozvojových zemí v letech 2000-2005 přesahovala 14 %, přičemž současně rostla jejich otevřenost. Podíl exportu na HDP rozvojových zemí dosahuje nyní (2007) 37 %, zatímco v případě vyspělých zemí je to jen 21 %. Odtud pramení i vyšší závislost rozvojových zemí na vnější poptávce. Vedle silné dynamiky obchodu jsou důležité i změny teritoriální a komoditní struktury obchodu. Zjednodušeně řečeno, roste vzájemný obchod v rámci skupiny rozvojových zemí (tzv. jiho-jižní obchod), a podíl zpracované produkce na celkovém vývozu.

Zapojení do světové ekonomiky a čerpání výhod, které plynou z volnějšiho pohybu zboží a kapitálu, představovaly v řadě zemí hlavní zdroj růstu HDP i životní úrovně obyvatel. Podle IBRD (2008: 21) stála v 2. polovině 20. století za úspěchem nejdynamičtějších ekonomik právě úspěšná integrace do světové ekonomiky spolu s realizací funkčního tržního systému a odpovědné hospodářské politiky zaměřené na udržení makroekonomické stability. IBRD mezi takové příklady řadí vedle zemí jihovýchodní Asie též např. Botswanu (výrazně zvýšila svůj HDP na obyvatele v letech 1960-2005) či Brazílii (1950-1980). Liberalizace obchodu a odstraňování překážek ze strany vyspělých zemí z tohoto pohledu představují významný faktor umožňující zvýšit růstový potenciál rozvojových zemí. Důležitá je především liberalizace obchodu s těmi

⁷ Z dokumentů WTO vyplývá, že komplexní agenda *Aid for Trade* zahrnuje technickou pomoc – pomoc při vytváření obchodních strategií, zefektivňování vyjednávání a implementaci výsledků mnohostranných jednání; pomoc s infrastrukturou – stavbu silnic, přístavů a telekomunikačních spojení; podporu výrobních kapacit – investice do průmyslu a exportních odvětví, využití konkurenčních výhod; pomoc při strukturálních změnách – krytí nákladů liberalizace, eroze preferencí či poklesu směnných relací.

komoditami, na jejichž produkci se rozvojové země zaměřují. V případě nejméně vyspělých zemí (Least Developed Countries, LDC) jsou to primární komodity a zemědělská produkce. Přestože obchod zemědělskou produkcí činí jen 8 % světového obchodu zbožím, je pro řadu rozvojových zemí podstatnou položkou vývozní struktury. Zemědělství má navíc v řadě zemí stále významné postavení – minimálně z hlediska podílu na zaměstnanosti.

Jak již bylo zmíněno v předchozí části, posílení role rozvojových zemí ve světové ekonomice se projevilo i zvýšenou aktivitou této skupiny zemí při jednáních WTO. Určitou roli sehrálo i zvýšení počtu členských zemí WTO, včetně vstupu obchodního giganta – Číny do WTO v roce 2001. Nároky na současnou liberalizaci agrárního obchodu, které jsou vyšší než v minulosti, se nutně projevují většími rozdíly mezi jednajícími stranami v pojetí konkrétní kroků a rozsahu ústupků vedoucích k uvolnění světového obchodu. Spory mezi USA a EU, které vedly k odkladu jednání předchozích kol, tak představují menší překážku a naopak se zostruje vztah mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi.

Současné kolo jednání WTO bylo zahájeno na IV. Konferenci ministrů členských zemí WTO v listopadu 2001 v katarském Doha. Vedle pokračující liberalizace světového obchodu je důraz nově kladen na prosazování myšlenky udržitelného rozvoje a významu obchodu pro odstraňování chudoby v rozvojových zemích – hovoříme proto též o tzv. Rozvojovém kole (příp. o Katarském kole WTO).

Jednání měla být završena již v roce 2004, ale hledání konsensu při naplňování ambiciózního programu se ukázalo mnohem obtížnější, než se čekalo. Dochází proto k opakovanému odkladu termínu pro uzavření nové globální obchodní dohody. Hlavním problémem je otázka zemědělských komodit, na jejichž produkci a vývozu jsou mnohé země zcela závislé. Klíčová jednání ztroskotala již v září 2003 na zasedání V. Konference ministrů v mexickém Cancúnu. Úspěchem této konference bylo přijetí dvou nových členů (Kambodža a Nepál), ale dohoda o záměrech kola dosáhnuta nebyla. Hlavním důvodem byly spory o snižování subvencí do zemědělství, které zabrzdily jednání i v dalších oblastech týkajících se obchodu s nezemědělskými produkty (NAMA), službami i jednání o tzv. singapurských tématech (investice, hospodářská soutěž, transparentnost při zadávání státních zakázek) apod.

Po neúspěchu jednání v Cancúnu přineslo určitý průlom zasedání Generální rady WTO v Ženevě v červenci 2004, kdy se přijetím „červencového balíčku“ podařilo sjednat základní rámec pro další pokračování jednání. Byly stanoveny tzv. modality, které vysvětlují, jak postupovat při liberalizaci, tj. určují způsob nebo metody, jak postupovat, určují rozsah snižování cel apod. Optimismus však netrval dlouho. Další ministerská konference v prosinci 2005 v Hong Kongu měla opět ukončit mnohostranná jednání, ale minimální shoda to neumožnila. Výsledkem byla pouze dohoda vyspělých zemí o bezcolním dovozu

zboží z nejméně vyspělých zemí a stanovení konečného termínu pro odstranění dotací na vývoz zemědělských produktů (rok 2013). V červenci 2006 generální ředitel WTO, Pascal Lamy, oficiálně pozastavil Katarské kolo kvůli neshodě o snížení dotací v zemědělství a jednání byla znovu obnovena až v lednu 2007.

Poslední mimořádné ministerské jednání proběhlo v Ženevě 21.-29. července 2008, kdy se na pozvání P. Lamyho sešli nejvýznamnější účastníci jednání, reprezentující významné hráče a neformální sdružení fungující v rámci WTO. Podkladem pro červencové jednání byl dokument o 116 stranách, tzv. balíček z 10. července, který zohledňoval výsledky předchozích jednání (WTO 2008). Negociační skupiny (pro zemědělství a nezemědělskou produkci, NAMA) vydaly návrhy textů upravujících modalitu 17. července 2007 s tím, že další úpravy byly vydány 8. 2. 2008, 19. 5. 2008 a 10. 7. 2008. Negociační skupina (pro služby) vydala prvotní zprávu 13. 2. 2008 a následnou revizi 26. 5. 2008.

V oblasti zemědělství se jednalo o třech oblastech: zlepšení přístupu na trh prostřednictvím podstatného snížení celního zatížení, snížení všech forem exportních subvencí a podstatné snížení domácích podpor a dotací, které mají vliv na obchod.

V případě zajištění přístupu na trh obsahují návrhy snížení cel, které by spočívalo ve výraznějším snížení v případě vyšších cel a nižším v případě nižších cel: v případě vyspělých zemí by došlo ke snížení v rozsahu 50-73 % (v závislosti na výši stávajícího tarifu), v případě rozvojových zemí by snížení představovalo 2/3 ústupku vyspělých zemí, tj. 33-48 %. Návrh dále kalkuluje s výhodami pro citlivé položky (pro všechny země) a speciální položky (opatření budou moci využívat pouze rozvojové země). Na citlivé položky by se vztahovalo snížení cel pouze ve výši 1/3-2/3 běžného snížení a na speciální by mohlo být uplatněno snížení nižší, případně žádné (Martin; Mattoo 2008). Země ze skupiny nejméně rozvinutých zemí nemusí cla snižovat u žádných produktů. Rozvojové země navíc získají možnost bránit svůj trh prostřednictvím zvláštních ochranných opatření (special safeguard mechanism – SSM). Tato opatření zahrnují možnost zvýšit cla nad rámec závazků vyplývajících z dohod WTO v případě ohrožení domácího trhu (růstu importu daného zboží) nebo uplatnit opatření na obranu před poklesem cen.

Domácí podpora zemědělskému sektoru, která spočívá v dotacích zemědělcům, by měla být podle návrhu též výrazně omezena. Opět by platil princip, že země s nejvyšší podporou by měly udělat největší úlevy, tj. o 70 % v EU, 60 % v zemích se středně velkou podporou (včetně USA) a 45 % v dalších zemích (podpora měřena prostřednictvím AMS – Aggregate Measure of Support). Uplatňovaná podpora by neměla překročit ve vyspělých zemích 2,5 % hodnoty jejich produkce, u RZ pak 6,7 % (nyní 5, resp. 10 %). Je však třeba říci, že v RZ není domácí podpora zdaleka tak důležitá jako pro EU a USA.

Exportní subvence by měly být zcela eliminovány do roku 2013, včetně subvencí uskutečňovaných formou exportních úvěrů, potravinových dodávek (mimo humanitární pomoc). V porovnání s domácími podporami jsou exportní subvence zanedbatelné, ale tento závazek povede ke zvýšení jistoty pro producenty v RZ a může podpořit i investice do tohoto odvětví.

Hlavními pilíři jednání týkající se obchodu s nezemědělskými produkty (včetně paliv, produktů zpracovatelského průmyslu, textilního průmyslu, chemického průmyslu, ryb, dřeva) bylo jednání o snížení cel, výjimky pro rozvojové země a jednání o speciálním zacházení vůči produktům ze zranitelných nebo znevýhodněných skupin zemí (např. LDC nebo nových členů WTO). Pro mechanismus výpočtu celních úlev pro nezemědělské produkty byl stanoven vzorec, podle kterého by došlo k nelineárnímu snížení cel (tzv. švýcarský vzorec, Swiss formula), tj. výraznější snížení cel by proběhlo u vyšších cel a nižší u cel nižších (prostřednictvím různého stanovení koeficientů pro vyspělé a rozvojové země) – jedná se tedy o stejný princip jako v případě cel uplatňovaných v případě dovozu zemědělské produkce.

Služby představují další oblast, která se v rámci WTO projednává. O službách se jednalo už v rámci Uruguayského kola GATT (1986-1994), nicméně k výraznějšímu pokroku v odstraňování překážek nedošlo. Dohoda GATS stanovuje 4 způsoby (mody), jak mohou být služby obchodovány:

Modus 1: Služba je poskytnuta přes-hraniční dodávkou, aniž se poskytovatel a příjemce musí setkat.

Modus 2: Poskytovatel se přesune za klientem nebo klient za poskytovatelem, takže dochází k souběhu přítomnosti poskytovatele a příjemce služby na jednom místě.

Modus 3: Poskytovatel je dlouhodobě přítomen v zahraničí prostřednictvím své pobočky, která poskytuje služby v jiné než mateřské zemi.

Modus 4: Pohyb fyzických osob, kdy jednotlivci (fyzické osoby) cestují do zahraničí, aby zde poskytovali služby.

Právě ve vztahu k modu 4 jsou silné požadavky na liberalizaci ze strany rozvojových zemí. Liberalizace služeb spojených s přítomností pracovníků na zahraničních trzích čelí bariérám, které nemohou být v rámci WTO vyřešeny, protože podléhají národní imigrační politice a dalším regulacím (licence, kvalifikační požadavky apod.). Problémem jsou též další služby, které podléhají vyšší míře protekcionismu: např. liberalizace kabotážní dopravy nebo letecké dopravy je značně omezená.

Další projednávané oblasti se týkají zlepšení a vyjasnění pravidel, kterými se řídí světový obchod (např. antidumpingová pravidla, pravidla týkající se regionálních obchodních dohod), oblasti TRIPS (vyjednání registru pro geografické označení vín a destilátů), vztahu obchodu a životního prostředí, opatření vedoucích ke

zjednodušení obchodu (zjednodušení celních procedur), výraznější podpory pro nejhudší země (delší lhůty pro implementaci dohod, specifická opatření v textech ostatních dohod, která se týkají výhradně LDC). Součástí balíčku je též podpora rozvojových zemí formou finanční pomoci (již zmíněný Aid for Trade) na budování technické infrastruktury. Příliv prostředků do RZ má rostoucí tendenci – zatímco závazky činily v roce 2002 celkem 17,8 mld. USD, v roce 2010 by měly být navýšeny až na 30 mld. USD (WTO 2008).

Po prvních dnech, kdy jednání probíhala v početnějších skupinách, přistoupil generální ředitel WTO k jednání v rámci 7 nejvýznamnějších zemí (USA, EU, Japonsko, Austrálie, Indie, Brazílie a Čína). Cílem tohoto kroku bylo vyjednat shodu mezi nejsilnějšími zeměmi a poté výsledky předložit plénu zúčastněných ministrů. Jeho krok ovšem vyvolal nevoli mezi ostatními účastníky. I když se podařilo dojít ke shodě v 90-95 % bodů (European Commission 2008), jednání nakonec skončilo neúspěchem. Jednání ztroskotala zejména kvůli sporům o zvláštních ochranných opatřeních (SSM) pro rozvojové země. Možný rozsah a výše kritérií pro uplatnění ochrany domácí ekonomiky se nepodařilo dohodnout mezi USA a Indii, kterou podpořila i Čína. Pro USA bylo nepřijatelné, aby země mohly využít tento mechanismus ke zvýšení cel nad úroveň dohodnutou v rámci Uruguayského kola. Zásadním problémem se ukázala i otázka bavlny, kdy se USA bránily výraznější redukci maximálních limitů domácí podpory, která přitom již nyní převyšuje skutečně vydané prostředky. USA byly ochotny se zavázat ke snížení své podpory zemědělství ze 48 mld. na 14,5 mld. USD, i když jejich skutečná současná podpora činí pouze 7-8 mld. USD. Současné požadavky na snížení cel pod skutečnou úroveň cel (nikoliv jen stávající vázané) však požadovaly po rozvojových zemích (South Centre 2008).

Na rozdíl od minulého kola tak nebyl příčinou neúspěchu rozpor mezi USA a EU, ale neshoda mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi, které argumentují potřebou zohlednění jejich rozvojových potřeb.

Závěr

Na neúspěchu posledního kola mnohostranných obchodních jednání Světové obchodní organizace se podepsaly nejen ideové rozpory rozvojových a rozvinutých zemí, ale i problémy ve světové ekonomice, zejména rostoucí ceny potravin, paliv a dalších komodit, které mají devastující dopady zejména na rozvojový svět. Světová ekonomika se po odstartování hypoteční, posléze finanční krize v USA dostala do období nestability a zvýšené volatility. Krize se přesouvá skrze obchodní i finanční kanály do ostatních regionů a zemí, což může mít značné dopady na celkovou liberalizaci obchodu ve světě. Jak je známo, v dobách recese či slabého hospodářského růstu mají vlády tendenci chránit své ekonomiky pomocí různých protekcionistických opatření. To platí

především pro ekonomiky slabší, tzn. rozvojové země obecně. Klesá zároveň zájem o odstraňování bariér na mnohostranné i regionální úrovni.

Důvodem pro zpomalování mnohostranné liberalizace jsou i neekonomické faktory, zejména politického charakteru. Hlavní otázky přináší nastávající prezidentské volby v USA. V květnu 2008 tak byl schválen v USA nový Zemědělský zákon (Farm Bill), který umožnil navýšit výdaje ze státního rozpočtu na podporu zemědělství v dalších pěti letech (The White House 2008). Dohodu o snížení dotací do domácího bavlnářského průmyslu by v současné situaci Kongres neschválil už kvůli silné lobby bavlnářských států. Tento přístup je ze strany rozvojových zemí vnímán pochopitelně negativně. Nadcházející volby v USA (listopad 2008) ohrozí i opětovné obnovení jednání, které v září 2008 avizoval Pascal Lamy. Velkou neznámou, která ovlivní další postup jednání je postoj amerického Kongresu k případnému požadavku nového prezidenta na udělení tzv. procedury fast track. Neboli opatření, kdy prezidentem dojednanou dohodu schvaluje Kongres jako celek a nemůže do jejího znění zasahovat. Zatím poslední fast track vypršel americkému prezidentovi v červnu 2007.

Pokračování liberalizace zpomalí bezesporu i volby v Indii na jaře 2009 či jmenování nové Evropské komise.

Dopady finanční krize či zmiňovaných politických změn na světový obchod ovšem bude možné hodnotit až s časovým odstupem. Zdá se ovšem, že pokrok v liberalizaci na úrovni WTO nebude v následujícím období nijak výrazný.

Seznam literatury

BALDWIN, R., E. (2003): *Openness and Growth: What's the Empirical Relationship?* New York : National Bureau of Economic Research.

DEARDORFF, A., V.; STERN, R., M. (2007): *What Should the Developing Countries Do in the Context of the Current Impasse of the Doha Round?* Michigan : University of Michigan.

EUROPEAN COMMISSION (2008): *Agriculture*, http://ec.europa.eu/agriculture/external/wto/index_en.htm.

EUROPEAN COMMISSION (2008): *Mandelson regres los sof Doha „insurance policy*, http://ec.europa.eu/commission_barroso/mandelson/speeches_articles/sppm215_en.htm.

IBRD (2005): *Global Economic Prospects 2005. Trade, Regionalism, and Development*. Washington : Světová banka.

IBRD (2008): *The Growth Report: Strategie for Sustained Growth*. Washington : Světová banka.

IISD (2004): *The Rush to Regionalism: Sustainable Development and Regional/Bilateral Approaches to Trade and Investment Liberalization*. Singapore : International Institute for Sustainable Development.

OECD (2007): *OECD Economic Survey: European Union*. Paris : OECD.

MARTIN, W., MATTOO, A (2008): *The Doha Development Agenda: What's on the Table?* Washington : Světová banka.

South Centre (2008): *The WTO's July 2008 Mini-Ministerial: Agriculture, NAMA, Process Issues and the Road Ahead*. Ženeva: South Centre..

The White House (2008): *Statement by the President on the Farm Bill* <http://whitehouse.gov/news/releases/2008/05/20080513-2.html>.

UNCTAD (2006): *Handbook of Statistics 2006*, 4.3 Average applied import tariff rates on non-agricultural and non-fuel products, New York : UNCTAD, <http://stats.unctad.org/handbook/>.

UNCTAD (2008): *Handbook of Statistics 2008*, New York : UNCTAD, <http://stats.unctad.org/handbook/>.

WTO (2008): *WTO*, <http://www.wto.org/>.



University of Economics, Prague
Faculty of International Relations
Náměstí Winstona Churchilla 4
130 67 Prague 3
<http://vz.fmv.vse.cz/>



Vydavatel: Vysoká škola ekonomická v Praze
Nakladatelství Oeconomica

Tisk: Vysoká škola ekonomická v Praze
Nakladatelství Oeconomica

Tato publikace neprošla redakční ani jazykovou úpravou

ISSN 1802-6591