

MEDZINÁRODNÉ EKONOMICKÉ VZŤAHY – ZÁKLADNÁ TERMINOLÓGIA

Vývoj medzinárodných ekonomických vzťahov zaznamenáva v poslednom období – v dôsledku globalizačných procesov – zmeny, ktoré sa odrážajú na medzinárodnej úrovni, ale aj v politikách a ekonomikách jednotlivých štátov. Úvodná kapitola oboznamuje čitateľa so základnými pojmami z oblasti medzinárodných ekonomických vzťahov a predstavuje aktérov vo svetovom hospodárskom prostredí.

Problematika rozvíjania medzinárodných vzťahov v globálnom meradle začala vystupovať do popredia v čase, keď sa všetky krajiny a územia sveta istým spôsobom zapojili do celosvetového systému ekonomických a sociálnych vzťahov. V priebehu 20. storočia sa odohrali viaceré udalosti, ktoré významne formovali systém medzinárodných vzťahov – prvá a druhá svetová vojna, studená vojna, politické a ekonomické zmeny v štátoch strednej a východnej Európy koncom osemdesiatych rokov 20. storočia... Charakter vzťahov sa vplyvom týchto udalostí menil.

Pojem medzinárodné vzťahy treba chápať v širších súvislostiach, pretože sa de facto vzťahuje nielen na štáty, ale aj na fyzické a právnické osoby. Pozornosť v nasledujúcom texte budeme venovať najmä mnohostranným vzťahom medzi štátmi medzinárodného spoločenstva. Táto nadnárodná medzinárodná spolupráca nevyhnutne ovplyvňuje aj fyzické a právnické osoby, tomuto vplyvu však nebudeme ďalej venovať priamu pozornosť.

Medzinárodné vzťahy ovplyvňujú vnútornú situáciu zúčastnených subjektov, ako aj ich zahraničnú politiku a diplomaciu. S postupným rozvojom civilizácie logicky začali jednotlivé štáty nadväzovať medzi sebou medzinárodné vzťahy v rôznych oblastiach. Táto forma spolupráce si však vyžadovala istý stupeň vývoja a zo začiatku bola realizovaná prevažne v politickej rovine. V súčas-

nosti štáty vstupujú s ostatnými subjektmi medzinárodného práva aj do iných vzťahov ako politických, a to do vzťahov ekonomických, kultúrnych alebo napríklad sociálnych.

1.1 Pojem medzinárodné ekonomické vzťahy

Dôležitou súčasťou medzinárodných vzťahov sú ekonomické vzťahy. **Predmetom medzinárodných ekonomických vzťahov** (ďalej aj MEV) sú vzťahy ekonomickej, hospodárskej, finančnej povahy, ktoré majú medzinárodný rozmer. Rozvoj MEV zaznamenávame vo viacerých oblastiach, systém spolupráce je realizovaný vo väčšine prípadov na základe medzinárodných zmlúv. Aktérmi týchto vzťahov však nemusia byť iba štáty, ale môžu nimi byť aj jednotlivci (fyzické a právnické osoby).

Medzinárodné ekonomické vzťahy zaujímajú dôležité miesto v súčasnom vedeckom poznaní v rámci medzinárodných vzťahov. V dôsledku globalizácie nastávajú zmeny v hospodárskych vzťahoch v rámci štátov, ako aj na medzinárodnej úrovni.

Medzinárodnými ekonomickými vzťahmi rozumieme:

- *vzťahy medzi ekonomikami rôznych krajín, inak povedané: vzťahy presahujúce hranice jednej krajiny, zamerané na rozvoj hospodárskych kontaktov a spolupráce,*
- *vzťahy smerujúce k medzinárodnej previazanosti,*
- *nadnárodné vzťahy jednotlivých ekonomických subjektov.*

V súčasnosti sa medzinárodné ekonomické vzťahy realizujú najmä prostredníctvom:

- vývozu a dovozu tovarov a služieb (medzinárodný obchod),
- vývozu a dovozu kapitálu (medzinárodný kapitálový trh),
- migrácie pracovných síl (medzinárodný trh práce).

Význam medzinárodných ekonomických vzťahov je v tom, že prostredníctvom nich vznikajú interakcie každého jednotlivého subjektu s celým komplexným systémom.¹

V medzinárodných ekonomických vzťahoch sa koordinujú a harmonizujú postupy, ktoré prijímajú jednotlivé národné vlády, s postupmi centrálnych bánk a ďalších inštitúcií, zabezpečujúcimi vnútornú a vonkajšiu rovnováhu ekonomického systému.

¹ ŽÁK, M. a kol. 2002. *Veľká ekonomická encyklopédia*. Praha : Linde, 2002, s. 451.

MEDZINÁRODNÁ EKONOMICKÁ INTEGRÁCIA

V tejto kapitole sa zameriame na ekonomickú integráciu. Budeme sa venovať dôvodom, ktoré štáty a iné ekonomické subjekty vedú k integrácii a priblížime pozitívne aj negatívne vplyvy, ktoré na ne integrácia môže mať. Zameriame sa na integráciu v Európe aj v iných častiach sveta.

3.1 Ekonomická integrácia

Medzinárodná ekonomická integrácia označuje proces postupného vzájomného prepojenia, prispôsobovania a zblížovania jednotlivých národných ekonomík a ich ekonomických štruktúr. Je najvyšším stupňom internacionalizácie hospodárskeho života. Sprewádza ju prehlbovanie závislostí medzi integrujúcimi sa ekonomikami a postupná transformácia národných ekonomických štruktúr na novú ekonomickú štruktúru vznikajúceho regionálneho hospodárskeho komplexu.

Zjednodušene by sme integráciu mohli označiť ako proces zjednocovania národných ekonomík do väčších ekonomických celkov.

Medzinárodná ekonomická integrácia má rôzne podoby. Z hľadiska zapojenia subjektov do integrácie môžeme hovoriť o mikroekonomickej a makroekonomickej integrácii.

Mikroekonomická integrácia tvorí základ integračných procesov a uskutočňuje sa na úrovni firiem. Môže nadobudnúť napríklad formu:

- dohody o spolupráci, o spoločnom výskume, o poskytnutí licencií,
- spoločných projektov firiem zameraných na rôzne sféry podnikateľskej činnosti,
- spoločných medzinárodných podnikov.

Makroekonomická integrácia je proces spájania národných trhov jednotlivých krajín a uskutočňuje sa formou medzinárodných zmlúv.

Z geografického hľadiska hovoríme o **globálnej, regionálnej a bilaterálnej ekonomickej integrácii**. Zatiaľ čo bilaterálna integrácia je založená na dvojjstranných obchodných dohodách, regionálna spolupráca tieto dohody rozširuje na širšiu skupinu štátov v určitom regióne. Najznámejším príkladom regionálnej integrácie je Európska únia, podobné zoskupenia však nájdeme vo všetkých častiach sveta. Práve regionálna integrácia zaznamenala v posledných dekádach najvýraznejší rozmach. Spája v sebe výhody zväčšovania trhov, zároveň však geografická blízkosť a často aj hospodárska a kultúrna podobnosť umožňujú dosiahnuť rozsah spolupráce, aký nie je možný na globálnej úrovni. Na globálnej úrovni sú motorom ekonomickej integrácie medzinárodné organizácie, ako napríklad WTO.

Posledným vymedzením integrácie, ktorému sa budeme venovať, je jej rozčlenenie na **pozitívnu a negatívnu integráciu** (v tomto kontexte neznamená pozitívny – dobrý a negatívny – zlý). Negatívna integrácia je založená na odbúravaní prekážok obchodu (napr. eliminácia ciel a kvót, eliminácia pravidiel, ktoré bránia vstupu zahraničných investícií a pod.). Pozitívna integrácia spočíva vo vytváraní spoločných pravidiel a budovaní spoločných inštitúcií. V praxi sa obe formy integrácie dopĺňajú. Dobrým príkladom je opäť Európska únia, ktorá zahŕňa odbúravanie prekážok obchodu, ako aj tvorbu spoločných pravidiel a noriem.

3.2 Dôvody a motívy integrácie

Dôvody na integráciu môžu byť omnoho širšie, než len jej samotná ekonomická výhodnosť. Napokon, ako najdôležitejší motív integrácie v Európe sa uvádza zachovanie mieru na európskom kontinente. V tomto texte sa však zameriame primárne na dôvody, ktoré majú ekonomický charakter.

Odbúravaním prekážok voľného obchodu prispieva integrácia k zvýšeniu objemu obchodu medzi krajinami, ktoré sú súčasťou integračného zoskupenia. Ekonomická integrácia rozširuje rozsah ekonomických príležitostí aj v oblasti priamych zahraničných investícií či trhu práce. Prispieva tak k ekonomickému rastu a k zvýšeniu blahobytu a životnej úrovne v integrujúcich sa krajinách.

Integrácia trhov zároveň umožňuje lepšie využívať medzinárodnú delbu práce a špecializáciu a dosahovať výnosy z rozsahu (ako ich opisujú aj ekonomické teórie MO, pozri kap. 2). Výsledkom integrácie je zväčšenie trhov, na ktorých môžu ekonomické subjekty pôsobiť. To so sebou prináša viacero výhod. Väčší trh umožňuje zvýšenie objemu produkcie a zníženie jej jednotkových nákladov. Výrobcovia sú zároveň vystavení vyššej miere konkurencie, čo vedie k zvýšeniu ich ekonomickej efektivity. Oboje zákazníci pocítia na poklese cien. Keďže si zá-

kazník môže bez dodatočných nákladov zakúpiť tovar od väčšieho počtu výrobcov, získava zároveň výhodu väčšieho výberu.

Z hľadiska štátov prináša integrácia zároveň posilnenie ich pozície v globálnom obchode, čo je výhodou najmä pre malé ekonomiky, ktoré by sami osebe nemali dostatočnú ekonomickú silu, aby mohli aktívne ovplyvňovať pravidlá medzinárodného obchodu. Môže tiež znižovať náklady na budovanie veľkých infraštruktúrnych projektov (napr. v oblasti dopravy).

Ani ekonomická integrácia sa však nezaobíde bez negatívnych aspektov a ma nielen svojich víťazov, ale aj porazených. Vyššia miera konkurencie a liberalizácia môže viesť k zániku niektorých odvetví a k dočasnému nárastu nezamestnanosti v regiónoch, ktoré sú nimi postihnuté. Odstránenie bariér obchodu zároveň obmedzuje možnosti štátu kontrolovať tovary, ktoré vstupujú na jeho trh a chrániť tak spotrebiteľa pred škodlivými výrobkami. Krajina sa v rámci integračných procesov zároveň vzdáva časti svojej suverenity a v rozhodovaní o spoločných otázkach musí byť pripravená na nevyhnutnosť ústupkov. Zároveň sa stáva viac závislou od medzinárodného ekonomického vývoja.

Aj skúsenosť s európskou integráciou však ukazuje, že pozitívne efekty integrácie prevažujú nad tými negatívnymi. Negatívne efekty integrácie je však potrebné zmiernovať cieľenými opatreniami. Dosahy zániku chránených odvetví môžu byť zmiernené rastom zamestnanosti v odvetviach, ktoré dosahujú úspory z rozsahu. Integrujúce sa štáty zároveň môžu vytvoriť nové mechanizmy a inštitúcie, ktoré zabezpečia ochranu spotrebiteľov na novom integrovanom trhu a pod.

3.3 Stupne makroekonomickej integrácie

Ekonomická integrácia prebieha postupne. Počiatočná spolupráca krajín v jednej či v dvoch oblastiach postupne zahŕňa rastúci počet hospodárskych politík. Rozlišujeme šesť základných stupňov makroekonomickej integrácie.

1. Zóna voľného obchodu (voľný pohyb tovarov a služieb)
2. Colná únia (+ spoločná colná politika voči tretím štátom)
3. Spoločný trh (+ voľný pohyb pracovníkov a kapitálu)
4. Hospodárska únia (+ koordinácia hospodárskych politík členských štátov a stanovenie spoločných cieľov)
5. Menová únia (+ spoločná mena, spoločná centrálna banka, spoločný právny rámec)
6. Politická únia (+ spoločné rozhodujúce orgány a správa najdôležitejších záležitostí)

MEDZINÁRODNÝ OBCHOD

Táto kapitola ozrejmuje pojmy súvisiace s problematikou medzinárodného obchodu a zapojenia ekonomík do medzinárodnej deľby práce. Základné teórie medzinárodného obchodu nie sú len teoretickou záležitosťou, sú zdrojom a východiskom moderných teórií obchodu, o ktoré sa aj dnes opierajú vyspelé ekonomiky.

Medzinárodný obchod je najstaršou formou medzinárodných ekonomických vzťahov.

Medzinárodný obchod predstavuje súhrn vzťahov spojených s výmenou tovaru medzi národnými ekonomickými celkami. Zahŕňa zahraničný obchod niekoľkých krajín. Medzinárodný obchod je súčasť svetového obchodu a jedna zo základných foriem internacionalizácie výroby.

Prostredníctvom medzinárodného obchodu sa vymieňa produkcia vyrobená medzinárodnou deľbou práce, ktorá dáva krajinám možnosť špecializovať sa na výrobu takej produkcie, na ktorú má národné hospodárstvo najlepšie podmienky.

Medzinárodný obchod má nezastupiteľné miesto pri rozširovaní spotrebných možností krajín, pretože umožňuje krajine spotrebovať viac tovaru, ako by spotrebovala v situácii, keby boli hranice uzavreté. Prínos je v tom, že umožňuje rozšíriť sortiment spotreby o statky, ktoré krajina z rôznych dôvodov nie je schopná vyrobiť.

5.1 Medzinárodný obchod – základné pojmy

Medzinárodný obchod je súčasťou svetového obchodu, ktorým rozumíme obeh tovarov a služieb na svetovom trhu. Súčasťou medzinárodného obchodu je zahraničný obchod jednotlivých krajín.

Svetový obchod je súhrnom zahraničných obchodov všetkých krajín sveta. Predstavuje obeh tovarov a služieb na svetovom trhu.

Svetový trh je miesto, na ktorom sa stretáva svetová ponuka (určitého tovaru) so svetovým dopytom (po ňom).

Svetová obchodná organizácia (WTO) aktuálne počíta v roku 2018 so zvýšením obchodu s tovarmi o 3,9 %. Prognóza rastu v roku 2019 sa znížila zo 4 % na 3,7 %. Šéf WTO Roberto Azevedo upozornil, že robustné oživovanie globálneho obchodu po desaťročiach stagnácie môže podkopať zavádzanie ciel a obchodných bariér. Priame ekonomické vplyvy týchto opatrení sú zatiaľ mierne, ale neistota, ktorú spôsobili, sa už prejavila znížením investičných výdavkov. Aj keď rast obchodu zostáva vysoký, toto zníženie odhadov odráža zvýšenie napätia, ktoré vidíme medzi veľkými obchodnými partnermi. Za uplynulé obdobie sa rast svetového obchodu dostal na 3 – 4 % ročne. Priemerný ročný rast obchodu v období od roku 1990 až do začiatku krízy v roku 2007 bol 6 % ročne.⁸⁹

Zahraničný obchod je jednou z foriem medzinárodných ekonomických vzťahov a predstavuje obeh tovarov a služieb (ich nákup a predaj) so zahraničím, to znamená tovarov a služieb, ktoré prekračujú štátne hranice. Tvorí tak časť národného hospodárstva danej krajiny. Je to jeden zo spôsobov zapojenia národného hospodárstva krajiny do svetového hospodárstva a do medzinárodnej delby práce v rámci svetovej ekonomiky. Je súčasťou národného reprodukčného procesu, pričom má pomerne samostatné postavenie.

Zahraničný obchod pozostáva z exportu (vývozu) a importu (dovozu) krajiny. Súčet hodnoty exportu a importu za určité obdobie tvorí **obrat zahraničného obchodu**.

Zahraničný obchod sa týka iba jednej krajiny alebo skupiny krajín k ostatným krajinám sveta (medzinárodný obchod zahŕňa zahraničný obchod niekoľkých krajín a svetový obchod zahŕňa obchod všetkých krajín sveta).

Každý štát sa vo svojom zahraničnom obchode v rámci svetového obchodu riadi určitými pravidlami, ktoré sú vymedzené predovšetkým:

- zahraničnoobchodnou politikou,
- záväzkami štátu, vyplývajúcimi z jeho členstva v medzinárodných organizáciách,
- podmienkami a záväzkami obsiahnutými v bilaterálnych a multilaterálnych zmluvách, ktorých je štát signatárom.⁹⁰

⁸⁹ Trend. *WTO zvýšila prognózu rastu svetového obchodu* [online]. [cit.10.09.2018]. Dostupné na internete: <<https://www.etrend.sk/ekonomika/wto-zvysila-prognozu-rastu-svetoveho-obchodu.html>>.

⁹⁰ LIPKOVÁ, E. a kol. 2011. *Medzinárodné hospodárske vzťahy*. Bratislava : Sprint dva, 2011, s. 133.

Komoditná štruktúra zahraničného obchodu opisuje zloženie obchodu krajiny z hľadiska skupín tovarov a služieb, ktoré sú v ňom zahrnuté, a odzrkadľuje hospodársku štruktúru krajiny. Vo vývoze prevažuje tovar, ktorý sa v krajine vyrába, a v dovoze, naopak, suroviny a hotové výrobky, ktorých má krajina nedostatok.

Teritoriálna štruktúra zahraničného obchodu opisuje zloženie obchodu z hľadiska toho, odkiaľ sú tovary a služby dovážané a kam sa vyvážajú. Teritoriálna štruktúra zahraničného obchodu štátu je spravidla závislá od:

- historických väzieb,
- geografickej polohy štátu (väčšinou sa obchoduje s krajinami, ktoré sú teritoriálne nie príliš vzdialené, aby sa znížili dopravné náklady),
- politickej orientácie štátu,
- komoditnej štruktúry zahraničného obchodu, ktorá určuje jeho teritoriálnu štruktúru, pretože štáty sa vo svojom zahraničnom obchode teritoriálne orientujú na ekonomiky, s ktorými si môžu obchodom uspokojiť svoje vývozné a dovozné potreby.

Funkcie zahraničného obchodu

Zahraničný obchod patrí k dominujúcim faktorom ovplyvňujúcim celkový hospodársky rast. V tejto súvislosti plní nasledujúce funkcie, ktoré mu (ako aj medzinárodnému obchodu) pripisujú dôležité postavenie v medzinárodných hospodárskych vzťahoch:

1. Hlavný zmysel rozvoja hospodárskych vzťahov so zahraničím je naplnený v **transformačnej funkcii** zahraničného obchodu. Ide o transformáciu, resp. premenu úžitkových hodnôt prostredníctvom zahraničného obchodu. Na jednej strane ide o zmenu štruktúry domácej produkcie, resp. zdrojov prostredníctvom dovozu na štruktúru, ktorá je žiadaná. Na druhej strane sa prostredníctvom exportu rozširujú možnosti predaja vyrobenej domácej produkcie vzhľadom na rozmer národného trhu či záujmy konkurencie.
2. **Rastová funkcia**, resp. funkcia ekonomického rastu predstavuje jeho schopnosť realizovať úspory spoločenskej práce prostredníctvom efektívnejšej využiteľnosti disponibilných zdrojov. Týka sa hodnotovej stránky spoločenského produktu, jeho schopnosti vytvárať dodatočný rast, ku ktorému by nemohlo dôjsť, ak by zahraničnoobchodná výmena neexistovala. Zahraničný obchod umožňuje zabezpečovať dodatočné zdroje ratu pre danú ekonomiku v dôsledku odlišného vývoja cien na medzinárodnom trhu než na domácom (v prospech vývozců).
3. Vytváranie optimálnych, resp. vyvážených proporcií medzi vývojom domácej ekonomiky a jej zahraničnoobchodnými aktivitami zabezpečuje **propor-**

VÝZNAM ZAHRANIČNÉHO OBCHODU PRE SLOVENSKÚ EKONOMIKU

Vplyv zahraničného obchodu na ekonomiky jednotlivých krajín sa výrazne zvýšil po druhej svetovej vojne a v posledných desaťročiach vplyvom globalizácie stále rastie. Zahraničný obchod je jednou z hlavných zložiek a má veľký význam aj pre slovenskú ekonomiku. Úvodná časť tejto kapitoly opisuje vývoj zahraničného obchodu v SR od druhej svetovej vojny až po súčasnosť. Detailnejšie je analyzovaný vývoj zahraničného obchodu za rok 2017. Záver kapitoly je venovaný platobnej bilancii ako dôležitej súčasti zahraničného obchodu štátu.

6.1. Vývoj zahraničného obchodu Slovenskej republiky v rámci Československa

Po druhej svetovej vojne na základe zákona č. 119/1948 Zb. o štátni organizácii zahraničného obchodu a medzinárodného zasielateľstvá v znení neskorších predpisov bol v Československu zoštátnený zahraničný obchod a medzinárodné zasielateľstvo. Tým vznikol monopol v oblasti zahraničnoobchodnej činnosti, ktorý predstavoval výhradné právo štátu vykonávať zahraničnoobchodnú výmenu. Štát túto činnosť vykonával prostredníctvom tzv. výsadných spoločností, ktoré mali formu účastinných (akciových) spoločností, pretože takáto forma bola v zahraničí dobre známa, v skutočnosti ich však vlastnil štát.

V roku 1953 boli výsadné spoločnosti zrušené. Namiesto nich boli zriadené podniky zahraničného obchodu. Podniky zahraničného obchodu na rozdiel od svojich predchodcov boli samostatnými právnickými subjektmi s vymedzeným majetkom a formou činnosti. Tieto právnické osoby nezodpovedali za záväzky štátu a ani štát nezodpovedal za záväzky PZO.

Dané podniky vykonávali zahraničnoobchodnú činnosť na základe presne komoditne špecifikovanej činnosti. Znamenalo to, že s jedným druhom tovaru

mohol obchodovať len jeden podnik zahraničného obchodu. Zahraničný obchod bol striktno oddelený od výroby a vnútorného trhu.

Počiatkové výhody vyplývajúce z tejto situácie sa postupom času stali brzdiacimi faktormi. Výrobné-hospodárske jednotky (výrobné podniky) nepociťovali potrebu inovácie, zvyšovania kvality výrobkov, produktivity práce a znižovania spotreby surovín, energie a tým ani nákladov, čím slovenské výrobky prestávali byť konkurencieschopnými na svetovom trhu. Výrobcovia nemali kontakt so zahraničím a dostávali z PZO len sprostredkované informácie. V dôsledku toho bolo potrebné urobiť určité zmeny.

V druhej polovici šesťdesiatych rokov 20. storočia preto viaceré organizácie zahraničného obchodu zmenili svoju formu – z podnikov zahraničného obchodu sa stali účastinné spoločnosti, pričom účastinármi sa v uvedených spoločnostiach stali jednotlivé výrobné a obchodné organizácie. Tým, že účastinári vložili svoj kapitál do nejakej organizácie zahraničného obchodu, získali možnosť a právo zúčastňovať sa na jej činnosti, resp. ovplyvňovať ju. Zástupcovia výroby a obchodu boli prizývaní na rokovania so zahraničnými partnermi, mohli sa zúčastňovať na veľtrhoch, výstavách, ale aj návštevách príslušných firiem v zahraničí. Výrobcovia boli bezprostredne prepojení so zahraničnými odberateľmi.

Prevažná časť OZO bola sústredená v ČR a v roku 1968 sa aj v SR začali vytvárať samostatné organizácie zahraničného obchodu – obchodné skupiny či filie pražských OZO.

Koncom šesťdesiatych rokov 20. storočia prostredníctvom ekonomickej reformy bol monopol v oblasti zahraničného obchodu narušený. Okrem OZO dostali povolenie na zahraničnoobchodnú činnosť aj ďalšie výrobné a obchodné podniky a organizácie.

Na zahraničnom trhu sa však táto situácia stala neprehľadnou a viedla k narušeniu vzťahov s členskými krajinami RVHP⁹⁶ a s ostatnými štátmi.

Začiatkom sedemdesiatych rokov 20. storočia sa v rámci konsolidácie mení situácia, federálne ministerstvo zahraničného obchodu preverilo povolenia udelené na zahraničnoobchodnú činnosť a mnohým organizáciám ich odňalo. Znovu bol v oblasti zahraničného obchodu nastolený prísny režim. Novovzniknuté organizácie zahraničného obchodu v SR (či už majú právnu formu ako podniky zahraničného obchodu, alebo účastinné spoločnosti) mali špecifikovanú tovarovú štruktúru alebo vymedzený okruh poskytovaných služieb. Všetky OZO sa znova riadili plánom federálneho ministerstva zahraničného obchodu. Ten bol v súlade s plánom výrobných a obchodných organizácií. Na vnútroštát-

⁹⁶ Rada vzájomnej hospodárskej pomoci – bola mnohostranná medzištátna hospodárska organizácia prevažne východoeurópskych krajín v rokoch 1949 až 1991 so sídlom v Moskve.