

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE
FAKULTA MEZINÁRODNÍCH VZTAHŮ



BAKALÁRSKA PRÁCA

2008

Gabriela Hálková

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE

Fakulta mezinárodních vztahů



Obor : Mezinárodní obchod

MERCOSUR

- vývoj, perspektívy a vzt'ahy s EU

Bakalárska práca

Vypracovala : Gabriela Hálková

Vedúci bakalárskej práce : Ing. Pavel Hnát

Prehlásenie

Prehlasujem, že som bakalársku prácu na tému „MERCOSUR- vývoj, perspektívy a vzťahy s EU“ vypracovala samostatne. Všetku použitú literatúru a podkladové materiály uvádzam v priloženom zozname literatúry.

V Prahe dňa

.....

Podpis

Pod'akovanie

Na tomto mieste by som sa chcela veľmi pod'akovať svojmu odbornému konzultantovi pánovi Ing. Pavlovi Hnátovi za jeho cenné rady, pripomienky a za obetavú pomoc pri písaní tejto bakalárskej práce.

Obsah

ÚVOD	1
1. ZÁKLADNÁ CHARAKTERISTIKA MERCOSUR-u A JEHO ČLENSKÝCH ŠTÁTOV.....	3
1.1 Ekonomická charakteristika členských štátov.....	4
1.1.1 Argentína	6
1.1.2 Brazília.....	9
1.1.3 Paraguay	11
1.1.4 Uruguay	14
1.1.5 Venezuela	17
1.2 Vývoj a inštitucionálna štruktúra MERCOSUR-u	20
1.2.1 Základné zmluvné dokumenty MERCOSUR-u	21
1.2.2 Inštitúcie MERCOSUR-u	23
1.2.3 Vstup Venezuely.....	26
2. VONKAJŠIE VZŤAHY MERCOSUR-u S DÔRAZOM NA VZŤAHY S EU.....	28
2.1 Teritoriálna štruktúra vonkajšieho obchodu MERCOSUR-u.....	28
2.1.1 Obchodné vzťahy MERCOSUR-u	28
2.1.2 Asociačné dohody MERCOSUR-u	31
2.2 MERCOSUR a Európska Únia.....	34
2.2.1 Obchod a investície medzi EU a MERCOSUR-om	39
2.2.2 Vzájomná spolupráca medzi EU a MERCOSUR-om	41
ZÁVER	48
Zdroje použitej literatúry	51

ÚVOD

V mojej bakalárskej práci som sa rozhodla venovať regionálnemu integračnému zoskupeniu vytvorenému na území Latinskej Ameriky. Spoločný trh juhu (Mercado Común del Sur- MERCOSUR) je tvorený štyrmi štátmi Argentínou, Brazíliou, Paraguayom a Uruguayom a jedným pridruženým štátom Venezuelou, ktorej členstvo stále nie je ratifikované dvoma členskými štátmi Brazíliou a Paraguayom. Aj napriek tomuto faktu budem v mojej práci Venezuelu považovať za rovnocenného člena integrácie. Venezuela je významným hráčom na svetovom ekonomickom a politickom poli a aktívne sa zapája do multilaterálnych a bilaterálnych dohôd vrámci celého sveta. Krajina, predovšetkým vďaka politike súčasného prezidenta Huga Cháveza stále viac vstupuje do svetového diania a dalo by sa povedať, že ešte viac zužitkováva svoje surovinové bohatstvo, ovplyvva veľkými zásobami ropy a nerastnými surovinami, čo sa významne podieľa na jej obchodnej orientovanosti. Vďaka jej vstupu do MERCOSUR-u, mu stúpa podiel na obchode ako aj jeho kredibilita. V neposlednej rade budem brať Venezuelu ako rovnoprávneho člena aj kvôli tomu, že medzi ňou a štátmi MERCOSUR-u už došlo k odstráneniu viacerých obchodných prekážok a ku liberalizácii obchodu vo viacerých sférach.

Chcela by som zároveň dokázať pozitívny vplyv tejto integrácie na členské štáty, jej výrazné prispевie k ich ekonomickej stabilite a aj otvoreniu ich domácich trhov svetovému. Vďaka nej sa niektoré krajiny vymanili so zlej hospodárskej situácie, do ktorej sa dostali počas surovinovej krízy v 70-tych a 80-tych rokoch 20-teho storočia. Celá práca bude hlavne zameraná na obchod s tovarom, ktorý tvorí najväčší podiel na celkovom obchode ako sa aj najviac odzrkadľuje v obchodných vzťahoch medzi MERCOSUR-om a jeho partnermi.

V prvej časti mojej práce sa budem venovať MERCOSUR-u ako celku. Najskôr stručne charakterizujem zoskupenie a jeho stanovené ciele, ďalej sa budem venovať jednotlivým členským štátom a ich ekonomickému vývoju približne od 70-tych rokov 20-teho storočia až po súčasnosť a pomocou tabuliek predstavím aj ich vzájomné obchodné vzťahy so svetovými integračnými zoskupeniami. Sústredila som sa predovšetkým na veľké regionálne integračné zoskupenia ako Andské spoločenstvo (CAN), Severoamerický trh voľného obchodu (NAFTA), Európsku Úniu (EU 25), Združenie národov Juhovýchodnej Ázie spolu s Čínou, Japonskom a Kóreou (ASEAN+3), ako aj obchod vrámci MERCOSUR-u. V mojej práci namiesto celých názvov týchto zoskupení budem používať ich oficiálne skratky, ktoré som uviedla za ich názvom v zátvorkách. Do obchodnej spolupráce s ASEAN-om som zaradila aj tri ďalšie ázijské krajiny a to Čínu, Japonsko a Kóreu, a to z toho dôvodu,

že tieto krajiny v súčasnosti zvyšujú svoj podiel na svetovom obchode a aktívne sa zapájajú do ekonomickej spolupráce vrámci celého sveta, vďaka ním sa mení aj obchodná orientácia MERCOSUR-u a to od európskej a severoamerickej oblasti smerom k ázijským krajinám.

V druhej kapitole prvej časti sa pokúsím predstaviť hlavné dohody v rámci MERCOSUR-u, ktoré sa podieľali na jeho utvorení a inštitucionalizácii. Ďalším bodom bude opis hlavných inštitúcií MERCOSUR-u, ktoré boli vytvorené na základe Protokolu z Ouro Preto. Vďaka týmto inštitúciám sa stal MERCOSUR stabilnejším a viac sa priblížil vytvoreniu obdoby Európskej Únie. Ako posledný bod druhej kapitoly prvej časti venujem vstupu Venezuely do regionálneho zoskupenia a uvediem základné ustanovenia, ku ktorým sa zmluvné strany zaviazali.

V druhej časti mojej práce sa budem venovať vonkajším obchodným vzťahom MERCOSUR-u s hlavnou orientáciou na EU. V prvej kapitole druhej časti najskôr predstavím základné asociačné dohody MERCOSUR-u, ako aj rámcové dohody a dohody o zónach voľného obchodu na území Latinskej Ameriky ako aj mimo nej. V podkapitole pomocou tabuľky ohodnotím celkovú obchodnú štruktúru MERCOSUR-u so zameraním sa na jeho obchod (vývoz a dovoz) s rozvinutými a rozvojovými ekonomikami a potom s jeho najdôležitejšími obchodnými partnermi ako EU 25, CAN, NAFTA a ASEAN+3.

K vytvoreniu Latinskoamerickej integrácie výrazne prispelo aj vytváranie regionálnych zoskupení na iných svetových kontinentoch, za zmienku nepochybne stojí Európska Únia, ktorá svojím vznikom asi najviac podnietila a utužila myšlienku vytvoriť spoločný trh a zónu voľného obchodu na Juhoamerickom kontinente. Práve kvôli tomuto faktoru som sa rozhodla upriamiť na vzťah medzi EU a MERCOSUR-om.

V druhej kapitole sa následne zameriam na vývoj vzájomných vzťahov medzi EU a MERCOSUR-om, kedy vznikli a ako sa vyvíjali, a na čom sa medzi sebou uzniesli. Ďalej poukážem na hlavné body spolupráce a to obchod a investície, ekonomickú spoluprácu a politický dialóg. Tieto body sú veľmi dôležité a to vrámci upevňovania predsavzatých cieľov a pomáhajú lepšej vzájomnej spolupráci.

Dôležitá je aj podpísaná Rámcová dohoda medzi EU a MERCOSUR-om z decembra 1995 a preto uvediem jej základné charakteristiky.

Moju prácu ukončím zhrnutím výhod a nevýhod ich spolupráce a nastienim perspektívy ďalšieho vývoja.

1. ZÁKLADNÁ CHARAKTERISTIKA MERCOSUR-u A JEHO ČLENSKÝCH ŠTÁTŮV

Spoločný trh Juhu- MERCOSUR (Mercado Común del Sur) je integračné zoskupenie vytvorené štyrmi juhoamerickými štátmi- Argentínou, Brazíliou, Paraguayom a Uruguayom a jedným pridruženým štátom- Venezuelou.

Vznik a vývoj MERCOSUR-u je príkladom stabilizácie demokratických pomerov v Latinskej Amerike. Argentína, Brazília, Paraguay a Uruguay sa už v 80-tych rokoch 20-teho storočia vymanili zo zovretia diktátorských režimov a nastúpili na cestu vedúcu ku demokraciám. Táto cesta bola veľmi dlhá a strastiplná, čo dokazuje aj pokus o destabilizáciu politickej situácie v roku 1998 v Paraguayi. Najhorším problémom domácich ekonomík bola hyperinflácia, makroekonomická nerovnováha a absencia akýchkoľvek demokratických prvkov v politickom systéme.¹

Základným cieľom väčšiny vlád v týchto krajinách bola preto protiinflačná politika, celková stabilizačná ekonomická politika a vytváranie demokratických štruktúr. Pre možnú integráciu Argentíny a Brazílie v rámci MERCOSUR-u bolo nepochybne potrebné zastavenie vzájomnej negatívnej rivality týchto dvoch krajín, ktorá už v minulosti viedla ku konfliktom a k ochladeniu vzájomných vzťahov.

MERCOSUR si už od začiatku svojho fungovania vytýčil veľmi ambiciózne ciele, ako:

- vytvoriť zónu voľného obchodu a colnú úniu medzi členskými štátmi,
- vytvoriť prostriedky pre zväčšenie aktuálnej veľkosti národných obchodov,
- urýchliť proces ekonomického rozvoja so sociálnou spravodlivosťou,
- vytvorenie voľného pohybu tovarov, služieb a kapitálu prostredníctvom odstránenia ciel a ďalších obchodných prekážok medzi členskými štátmi,
- spoločný colný systém a liberalizáciu obchodu s tretími krajinami,
- koordinácia ekonomík, hlavne harmonizácia zákonodárstva v oblasti zahraničného obchodu, poľnohospodárstva, priemyslu, daní, menových otázok, dopravy a komunikácii.²

¹ GOMBALA, Ivo.: *Aktuální otázky světové ekonomiky : Latinská Amerika ve světové ekonomice: postavení a regionální ekonomická integrace v 90. letech*. Praha, 2000, str. 35-36.

² Základné ciele MERCOSUR-u: [http:// www.mercosur.org.uy/](http://www.mercosur.org.uy/)

Mimo iné bolo dohodnuté, že k 1. 1. 1995 budú členské štáty tvoriť zónu voľného obchodu a colnú úniu. Časový úsek pred ich vytvorením bol nazvaným Prechodným obdobím. Každý štát mal vopred stanovené kroky, ktoré behom tohto obdobia musel uskutočniť a tým naplniť jeden z hlavných cieľov zmluvy.

V roku 2004 v období Novej etapy MERCOSUR-u následne pristupuje Venezuela.

1.1 Ekonomická charakteristika členských štátov

Členské krajiny integračného zoskupenia MERCOSUR sa nachádzajú na území Latinskej Ameriky. Rozloha integrácie zaberá približne 2/3 celkovej rozlohy Južnej Ameriky. Podľa údajov z roku 2006 spoločenstvo ako celok má 264 993 miliónov obyvateľov a jeho celkový ročný výkon dosahuje výšky približne 1 492 899 miliónov amerických dolárov (USD).³

Krajiny majú spoločný historický vývoj, ich kolonizácia, no úplne rozdielny ekonomický a politický vývoj. Vyspelosť každej krajiny je iná, rozvíjajúca sa predovšetkým od veľkosti jej surovinovej základne (ložiská ropy a nerastných surovín) ako aj od jej prírodných podmienok. Ako príklad poslúži Brazília, Argentína či Venezuela, ktoré nesporne svoje surovinné zdroje efektívne využívajú. Naopak prírodné podmienky sú nesmierne dôležité pre krajiny Paraguay a Uruguay, ktoré neovplyvujú dostatočným množstvom nerastných surovín a preto sú zamerané na poľnohospodársku produkciu.

V tabuľke č. 1 sa nachádzajú všetky členské štáty a MERCOSUR ako celok, s ich počtom obyvateľov, s hrubým domácim produktom (HDP) a celkovým vývozom a dovozom za rok 2006. Údaje sú uvedené v číselnom vyjadrení v miliónoch a v percentách. Vďaka týmto údajom je už na prvý pohľad viditeľné aký podiel majú dané štáty v jednotlivých ukazovateľoch.

³ Všeobecné údaje členských krajín: [http:// stats.unctad.org/Handbook](http://stats.unctad.org/Handbook)

Tabuľka č. 1: Základné ukazovatele krajín MERCOSUR-u

Ekonomika	Počet obyvateľov		HDP		Vývoz		Dovoz	
	v miliónoch	v %	v mil. USD	v %	v mil.USD	v %	v mil.USD	v %
Argentína	39 134	14,7	216 323	14,5	46 569	18,2	34 158	19,6
Brazília	189 322	71,4	1 067 802	71,5	137 807	53,9	95 854	55
Paraguay	6 015	2,3	9 110	0,6	1 906	0,7	5 879	3,4
Uruguay	3 331	1,3	19 307	1,3	3 953	1,6	4 757	2,7
Venezuela	27 191	10,3	180 357	12,1	65 210	25,5	33 616	19,3
MERCOSUR	264 993	100	1 492 899	100	255 446	100	174 264	100

Zdroj: Štatistická ročenka UNCTAD-u

Z tabuľky vyplýva, že MERCOSUR ako celok má 264 993 miliónov obyvateľov, jeho celkový domáci produkt za rok 2006 činí 1 492 899 miliónov USD. Pri porovnaní dovozu s vývozom je zjavné, že vývoz je takmer 1,5 krát väčší než dovoz.

Keď sa pozrieme na jednotlivé štáty, najľudnatejšou krajinou je v tomto zoskupení Brazília, jej územie obýva až 71,4 % obyvateľov. Z toho sa dá predpokladať, že také množstvo populácie vytvorí aj veľký domáci produkt. Už na prvý pohľad podľa percentuálneho vyjadrenia HDP je zřejmé, že tento predpoklad platí, najväčší podiel na domácom produkte vrámci MERCOSUR-u vytvára Brazília, až 71,5 %, za ňou nasleduje Argentína s produkciou 14,5 %, potom približne len o 2 % menej vytvára Venezuela. Produkcia zvyšných dvoch štátov je nepatrná, Paraguay sa podieľa len s 0,6 % a Uruguay s 1,3 %.

Dôležité je aj porovnanie vývozu a dovozu členských štátov. Ako v predchádzajúcich príkladoch si Brazília stále zachováva svoje prvenstvo, jej dovoz je od vývozu vyšší len o 1,1 %, z toho môžeme usúdiť, že sa na obidvoch činnostiach aktívne podieľa a takmer v tej istej miere. Druhým najväčším vývozcom (25,5 %) a skoro aj dovozcom (len o 0,3 % dováža menej než Argentína) je Venezuela, tento fakt významne potvrdzuje dôležitosť jej existencie pre integráciu. S malým rozdielom za ňou nasleduje Argentína, samozrejme ak by sme prihliadali ku skutočnosti, že Venezuela ešte stále nie je plnoprávnym členom integrácie, je Argentína druhým najdôležitejším členom v integrácií, či už ako dovozca, vývozca alebo producent HDP. Čo sa týka krajín Paraguaya a Uruguaya, u obidvoch prevláda dovoz nad vývozom, v porovnaní s ostatnými štátmi predstavujú tieto čísla stále malé čiastky.

1.1.1 Argentína

Federatívna republika pozostávajúca z 23 provincií a jednej autonómnej spolkovej oblasti- Buenos Aires⁴. Rozkladá sa v juhovýchodnej časti Južnej Ameriky, s rozlohou 2 780 403 km² a s počtom obyvateľov 39 134 miliónov (2006)⁵. Je členom WTO a aktívnym zástancom multilaterálneho a regionálneho obchodného systému, ktoré považuje za nástroj ekonomického zdravia.⁶ Vo svojej ekonomike profituje predovšetkým z veľkej zásoby nerastných surovín, vysoko gramotného obyvateľstva, z orientácie na poľnohospodársky vývoz a z priemyselnej diverzifikácie. Napriek tomu jej ekonomické výsledky sú rôznorodé a meniace sa počas dlhej histórie. Na začiatku 20. storočia patrila medzi štáty s veľkou ekonomickou perspektívou, no v súčasnosti stagnuje na strednej úrovni, dalo by sa povedať, že sa nachádza na rozvojovej úrovni.

Na konci 80-tych rokov 20. storočia bola **Argentínska** medzinárodná **obchodná politika**⁷ veľmi protekcionistická, s vysokými clami, s množstvovými kvótami a s prirážkami na zahraničný dovoz. Reštriktívne vládne regulácie bránili prílivu priamym zahraničným investíciám ako aj k uskutočňovaniu operácii významných medzinárodných bánk na území Argentíny. Na druhej strane argentínska vláda cez dotácie a inú pomoc silno povzbudzovala vývoz v tradičných sektoroch, ako poľnohospodárske produkty, nerastné suroviny a iné komodity.

Postavenie Argentínskeho priemyslu sa od polovice 60-tych rokov v porovnaní s ostatnými štátmi na úrovni stredného dôchodku neustále menilo. Toto narušenie vzniklo hlavne vďaka makroekonomickej nestabilite, opakujúcim sa politickým šokom a proti konkurenčnému chovaniu, ako aj kvôli vládnej politike presadzujúcej vysoké obchodné bariéry. Výsledkom pôsobenia týchto faktorov bola následná nedôvera argentínskych obchodníkov a výrobných firiem uskutočňovať riskantné investičné rozhodnutia, čo spôsobilo ich izolovanie sa proti trhu s akciami, upevnenie ich postavenia čím vzrástla ich tržná sila na horizontálnej a vertikálnej úrovni. Oprávnené bola argentínska ekonomika opísaná ako silno oligopolistická.

⁴ Svetová obchodná organizácia, WTO-Trade Policy Review: Argentína, 12. a 14. február 2007 : http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp277_e.htm

⁵ Populácia podľa UNCTAD: <http://stats.unctad.org/Handbook>

⁶ vid'. 4

⁷ ROWAT, Malcolm, LUBRANO, Michele, PORRATA, Rafael, Jr. *Competition Policy and MERCOSUR*. 1st edition. Washington D.C. : The World Bank, 1997. str. 20-43.

Koncom 80-tych rokov Argentínska vláda vlastnila alebo kontrolovala výrobné, priemyselné a aj podniky s iným zameraním. Tieto spoločnosti predstavovali veľkú časť argentínskej ekonomiky. Boli ovládané podobne ako tie štátne- zamestnávali nadmerné množstvo pracovníkov, boli nekonkurenčné, neefektívne a administratívne rozhodnutia boli obyčajne uskutočňované pre politické dôvody. Mimo to zaobstarávanie zvyšných potrieb verejných podnikov bolo regulované zákonmi, ktoré podporovali domáci súkromný priemysel. Odkedy sa súkromný sektor stal oligopolistický, bol odbyt súkromného sektora zabezpečený pomocou verejných podnikov a obyčajne vykonávaný formou dotácií do súkromného sektora. Touto politikou vznikli veľké straty, ktoré boli kryté výdajmi zo štátnej pokladne.

K dramatickej zmene tejto situácie došlo v roku 1989 kedy sa k vláde dostal Carlos Menem. Pod jeho vedením boli uskutočnené významné reformy v oblasti právnych systémov, administratívnych inštitúcií a politika, ktorá kompletne zreštrukturalizovala národnú vládu. Tieto reformy zredukovali množstvo byrokracie, došlo k zefektívneniu národnej vlády ako aj značnému zníženiu vládnych výdajov a zvýšeniu ich schopnosti zvyšovať dôchodky. Snahy zredukovať dlhy verejných sektorov a deficity boli veľmi úspešné, spoločný dlh verejného sektora klesol z 10,5 % HDP z roku 1989 do ľahkého prebytku v roku 1992.

Menemova vláda tiež radikálne zmenila obchodnú politiku. Veľa množstvových a iných dovozných obmedzení bolo eliminovaných, došlo k značnej redukcii ciel, odstráneniu zákonov o cenových kontrolách.

Argentína vstupom do MERCOSUR-u prijala všeobecné pravidlá o vonkajších clách a entuzialisticky podporovala jeho program regionálnej integrácie. Obmedzenia a limity na zahraničné investície boli v podstate odstránené. Argentína následne uzavrela viacero bilaterálnych dohôd o zóne voľného obchodu s rôznymi štátmi, vrátane Spojených Štátov Amerických.

Tabuľka č. 2 zachytáva hlavné svetové obchodné zoskupenia a ich obchod s Argentínou v daných rokoch.

Tabuľka č. 2: Obchodná štruktúra Argentíny podľa miesta vývozu a dovozu (v miliónoch USD)

Rok	1980		1990		2000		2005		2006	
	v mil. USD	v %	v mil. USD	v %	v mil. USD	v %	v mil. USD	v %	v mil. USD	v %
VÝVOZ										
CAN	371,82	4,6	511,8	4,1	975,32	3,7	2 118,70	5,2	2 767,82	6
MERCOSUR	1 139,73	14,2	1 832,57	14,8	8 410,55	31,9	7 708,89	19,1	9 949,37	21,4
NAFTA	881,34	11	2 101,80	17	3 746,65	14,2	6 033,89	14,9	6 071,13	13,1
ASEAN+3	431,00	5,4	1 055,09	8,5	1 902,45	7	5 486,77	14	5 974,81	13
EU 25	2 642,83	32,9	3 914,61	31,7	4 765,06	18,1	6 866,61	17	8 018,79	17,3
Celkom	8 021,40	100	12 352,50	100	26 341,00	100	40 351,40	100	46 569	100
DOVOZ										
CAN	506,77	4,8	300,84	7,4	263,92	1	459,98	1,6	526,61	1,5
MERCOSUR	1 305,12	12,4	875,58	21,5	7 199,29	28,5	11 019,98	38,4	12 686,02	37,1
NAFTA	2 561,86	24,3	1 016,09	24,9	5 712,85	22,6	4 999,60	17,4	5 590,34	16,4
ASEAN+3	1 117,2	10,6	270,03	6,6	3 270,76	13	4 244,49	15	5 545,82	16,2
EU 25	3 452,56	32,8	1 197,07	29,4	5 960,72	23,6	4 832,27	16,8	5 812,61	17
Celkom	10 545,40	100	4 077,50	100	25 280,40	100	28 687,90	100	34 158	100

Zdroj: Štatistická ročenka UNCTAD-u

Z tabuľky č. 2 je zrejmé, že počas neexistencie MERCOSUR-u v 80 a 90-tych rokoch Argentína najviac obchodovala s Európskou Úniou (EU 25) a to či už z pohľadu dovozu alebo vývozu. Podľa percentuálneho vyjadrenia až takmer 33 % vývozu a dovozu. Po vzniku MERCOSUR-u však svoj obchod začína orientovať na členské štáty, čo je výrazne viditeľné v roku 2000, kedy najväčší podiel obchodu uskutočňuje v rámci integrácie. Vývoz do členských krajín vzrástol až o 17 %, pri pohľade na dovoz došlo k zvýšeniu len o 7 %. Tento trend je podľa údajov nachádzajúcich sa v tabuľke stále narastajúci a dá sa predpokladať, že sa bude naďalej zvyšovať. V roku 2006 sú najväčšími obchodnými partnermi Argentíny hlavne MERCOSUR, EU 25 a v neposlednej rade aj Zóna voľného obchodu v Severnej Amerike (NAFTA). Po lepšom pohľade na vzájomnú obchodnú spoluprácu Argentíny a NAFTY, je viditeľné, že postupom času dochádza ku znižovaniu vývozu a aj dovozu do tejto oblasti. Tento jav je pravdepodobne spôsobený tým, že Argentína postupne nahrádza dovážané produkty z nečlenských štátov dovozom z členských štátov, ďalej sa snaží viac vyvážať do členských štátov a tým utužiť a posilniť vzájomné vzťahy vo vnútri integrácie.

Ďalším významným partnerom je ASEAN+3 (Čína, Japonsko a Kórea). Podľa percentuálneho vyjadrenia ich vzájomný obchod od 80-tych rokov postupne narastá, argentínsky vývoz do tejto oblasti v roku 2005 výrazne vzrástol a to až o viac ako polovicu oproti predchádzajúcim rokom (z 5,4 % na 13 %). V roku 2006 vývoz tvorí 13 % z celkového vývozu a výrazne sa približuje hodnotám spolupráce s NAFTAOU a EU. Dovoz z ázijských krajín má takmer rovnaký vývoj, teda je stále rastúci a v roku 2006 sa líši od dovozu z NAFTY len malým 0,2% rozdielom. V budúcnosti sa dá predpokladať, že vývoz do ázijských zemí prevýši vývoz do európskych a severoamerických zemí. Na území Latinskej Ameriky sú významnými obchodnými partnermi aj krajiny Andského spoločenstva (CAN). Pri pohľade na ich vzájomnú spoluprácu je už na prvý pohľad zrejmé, že v porovnaní s ostatnými spomenutými partnermi, ich spolupráca tvorí len malý zlomok obchodov.

1.1.2 Brazília

Štát, ktorý sa rozkladá na atlantickom pobreží Južnej Ameriky s rozlohou 8 514 877 km² a s počtom obyvateľov 189 323 miliónov (2006)⁸. Brazília je členom Svetovej obchodnej organizácie (WTO) a jedným z najaktívnejších účastníkov multilaterálneho obchodu. Brazílska ekonomika je najplyvnejšia a najsilnejšia na území Latinskej Ameriky a na šiestom mieste v svetovej ekonomike. Jej nominálny HDP za rok 2007 podľa Brazílskej Centrálny banky činí 2 067 706 miliónov dolárov, čo v prepočte na jedného obyvateľa je približne 5 717 dolárov. Brazílsky vývoz sa nachádza medzi dvadsiatimi najväčšími na svete, dosahuje výšky 118 000 miliónov dolárov. Brazílska ekonomika je veľmi dôležitá a vyrovnáva sa ako americkej tak aj svetovej ekonomike. V súčasnosti má Brazília pozíciu lídra v MERCOSUR-e. Je to krajina s veľkým poľnohospodárskym a priemyselným potenciálom a zároveň aj významný vývozca automobilov, telefónnych prístrojov a lietadiel.

V 60-tych, 70-tych a 80-tych rokoch 20-teho storočia štátne zásahy do ekonomiky priamo bránili konkurencií a to cez vytváranie a uskutočňovanie štátom riadených monopolov. Táto politika slúžila ako nástroj proti dovozu a vytváraniu úspor zo zvýšenej výroby. V tomto období bola pre **Brazílsku ekonomiku**⁹ charakteristická dominancia verejného sektora, protekcionizmus, veľké regulácie v súkromnom priemysle, vysoká

⁸ Populácia podľa UNCTAD: <http://stats.unctad.org/Handbook>

⁹ ROWAT, Malcolm, LUBRANO, Michele, PORRATA, Rafael, Jr. *Competition Policy and MERCOSUR*. 1st edition. Washington D.C. : The World Bank, 1997, str. 47-73.

koncentrácia a používanie cenových kontrol, ktoré slúžili ako mechanizmus kontrolovania konkurencie a inflácie.

Rôzne cenové kontroly v podobe cieľ a množstvových kvót ako aj dohody o fixných cenách spôsobovali chronickú infláciu a obmedzenú konkurenciu.

S nastúpením demokratického režimu a prijatím novej ústavy v 1988 následne federálna štátna správa začala v ekonomike uskutočňovať štrukturálne zmeny zavádzajúce dôležité opatrenia v liberalizácii obchodu, v privatizácii a deregulácii. Napriek tomu, že pokrok bol viditeľný vo všetkých troch sférach, jeho rýchlosť bola nerovnomerná. Najväčšie úspechy boli dosiahnuté v liberalizácii obchodu. Tieto kroky bezpochyby zlepšili konkurenčné podmienky medzi Brazílskymi výrobcami a tým im umožnili zvýšiť svoj tlak na zahraničný dovoz.

MERCOSUR je posledná etapa v procese tarifných reforiem. Postupne dochádza ku stabilizácii ekonomiky.

Tabuľka č. 3: Obchodná štruktúra Brazílie podľa miesta vývozu a dovozu (v miliónoch USD)

Rok	1980		1990		2000		2005		2006	
	v mil. USD	v %	v mil. USD	v %	v mil. USD	v %	v mil. USD	v %	v mil. USD	v %
VÝVOZ										
CAN	726,16	3,6	884,41	2,8	2 116,45	3,5	5 780,90	4,9	8 766,22	6,3
MERCOSUR	1 811,44	9	1 320,25	4,2	7 843,88	13,2	11 726,1	9,9	13 950,4	10,1
NAFTA	4 222,22	21	8 761,31	27,9	15 657,6	26,3	28 749,5	24,3	31 396,1	22,7
ASEAN+3	1 551,42	7,7	4 313,35	13,7	5 120,71	8,6	15 150,63	12,8	17 470,14	12,6
EU 25	7 315,70	36,3	10 615,4	33,8	13 600,9	22,8	24 355,5	20,6	30 468,2	22,0
Celkom	20 132,00	100	31 413,80	100	55 085,60	100	118 529,0	100	137 807	100
DOVOZ										
CAN	903,46	3,3	676,94	2,7	2 326,14	3,8	2 126,94	2,6	3 446,17	3,4
MERCOSUR	1 256,35	4,6	2 687,23	10,8	8 575,74	13,9	7 756,73	9,6	9 867,70	9,8
NAFTA	6 695,89	24,4	5 712,52	22,9	16 325,93	26,4	16 187,22	20,0	19 095,39	18,9
ASEAN+3	1 856,39	6,8	2 273,52	9,1	7 680,51	12,4	15 233,75	18,8	20 732,54	20,5
EU 25	5 055,76	18,4	6 045,94	24,2	16 016,31	25,9	19 124,56	23,6	22 152,76	21,9
Celkom	24 961,00	100	22 522,20	100	59 065,60	100	77 627,80	100	95 854	100

Zdroj: Štatistická ročenka UNCTAD-u

Najväčšími obchodnými partnermi Brazílie podľa tabuľky č. 3 sú nesporne zoskupenia NAFTA a EU 25. Začiatky ich vzájomnej spolupráce sú viditeľné už od 80-tych rokov 20-teho storočia a postupom času stále silnejú. Pri pohľade na percentuálne vyjadrenie obchodu s EU 25 a s NAFTAU je zjavné, že tieto dve zoskupenia sú približne rovnako významné, najskôr dochádza k nárastu vývozu a dovozu do týchto krajín, následne v roku 2000 putuje z a do týchto zoskupení takmer rovnaké množstvo produkcie (vývoz do NAFTY je len o 3,5 % väčší než do EU 25, dovozy z týchto krajín sú skoro úplne rovnaké, len polpercentný rozdiel), vplyvom času však dochádza k ich miernemu poklesu. Počas 80-tych rokov hlavným miestom odbytu Brazílie, vrámci daných svetových zoskupení, bola EU 25, kedy tam smerovalo až 36,3 % jej produkcie. Tento fakt sa mení koncom 90-tych rokov, kedy dochádza k zvýšenej orientácii na severoamerický trh, rastie obchodná spolupráca s ASEAN+3 a aj vrámci MERCOSUR-u. Spolupráca s ASEAN+3 sa rok od roka zvyšuje, vývoz do tejto oblasti sa od 80-tych rokov zvýšil zo 7,7 % na 12,6 %, čo je nárast takmer o 5 %, u dovozu z tejto oblasti dochádza ešte k väčšiemu zvýšeniu, v roku 2006 dosahuje výšky 20,5 %, predbieha dovoz z NAFTY a výrazne sa blíži k európskemu dovozu. S použitím údajov z tabuľky č. 3 je zřejmé, že obchod vrámci MERCOSUR-u je menší než s predchádzajúcimi tromi partnermi a z toho vyplýva, že Brazília nie je až tak závislá na tomto trhu. Brazília sa taktiež orientuje na obchod s CAN-om. Ich vzájomná spolupráca od 80-tych rokov nezaznamenáva výrazne výkyvy. Vývoz do CAN-u každým rokom narastá približne o 1 % (výnimkou je rok 1990 kedy o 1 % klesá), naopak dovoz z tohto zoskupenia sa takmer stále udržiava v rozmedzí od 2,6 do 3,8 %. Podľa zhodnotenia a údajov z tabuľky č. 3 sa dá predpokladať, že sa Brazília bude čoraz viac orientovať smerom na ázijsky trh a obchodná spolupráca s EU a s NAFTAU bude stále viac vyrovnávať.

1.1.3 Paraguay

Vnútrozemský štát v Laplatskej oblasti Južnej Ameriky s rozlohou 406 752 km² a s počtom obyvateľov 6 015 miliónov (2006)¹⁰. Patrí medzi zakladajúcich členov WTO. **Paraguayská ekonomika**¹¹ je silne závislá na ekonomickom vývoji svojich veľkých susedov

¹⁰ Populácia podľa UNCTAD: <http://stats.unctad.org/Handbook>

¹¹ ROWAT, Malcolm, LUBRANO, Michele, PORRATA, Rafael, Jr. *Competition Policy and MERCOSUR*. 1st edition. Washington D.C. : The World Bank, 1997, str. 74-82.

Argentíny a Brazílie a so zameraním na produkciu poľnohospodárskych výrobkov na úrovni cien na svetových trhoch a na počasí.

Počas 80-tych rokov 20. storočia došlo k poklesu ekonomického rastu a životnej úrovne čo bolo výsledkom ekonomického zúženia vyspelejších, zdravších a priemyselnejších partnerov- Argentíny a Brazílie. Tieto negatívne dopady boli nepochybne zmiešané s vládnymi omylmi podporovania rastu úrovne pomocou expanzívnej úverovej politiky a zle koncipovanej náhradnej dovoznej stratégie vytvárajúcej budovanie neekonomickej výroby cementu a oceliarstva.

Ekonomická nestabilita spôsobená vyššie zmienou politikou bránila investíciám a pravdepodobne prispela k nedostatku konkurencie a konkurencieschopnosti v Paraguayskej ekonomike. No viac ničivejší bol nárast priamych zásahov štátu do ekonomiky a vzrastajúca koncentrácia ekonomickej sily prezidentského úradu počas poslednej dekády Stroessnerového režimu. Dobrovoľnosť a schopnosť vojenského režimu umožňovali úspešným monopolom vo všetkých kľúčových oblastiach (hlavne v ťažkom priemysle, v produkcii tradičných poľnohospodárskych produktoch a ich distribúcií) prakticky eliminovať existujúcu konkurenciu v týchto sektoroch. Od 80-tych rokov bol starý režim politicky závislý na pôžičkách, aby bol schopný podporovať verejný ako aj súkromný sektor.¹²

Ekonomické reformy zavedené novým demokratickým režimom a Paraguayským vstupom do MERCOSUR-u dramaticky zmenili smer budúceho ekonomického vývoja a nádeje na konkurencieschopnejšie prostredie. Ekonomické a finančné reformy mali vytvoriť určitý stupeň makroekonomickej stability, ktorá by prilákala investície do domáceho a vývozného priemyslu. Aj napriek tomu štát ako vlastník elektriny, telekomunikácií, ocele, olejových rafinérií, cementu, alkoholu a dopravných (vodných, železničných a leteckých) spoločností stále zostal dôležitým hráčom v ekonomike.¹³

Už predtým ako vstúpila v platnosť Dohoda z Asunción, Paraguay bol veľmi závislý na obchode so svojimi susedmi- dovoz a vývoz predstavoval približne jednu tretinu HDP. Kvôli tomu sa Paraguayská obchodná politika sústreďovala na vývoz tradičných poľnohospodárskych produktov a na dovoz polotovarov a hotových výrobkov. Tým že Paraguayski spotrebitelia boli po dlhú dobu zvyknutí na Brazílske a Argentínske produkty a značky, a v dôsledku absencie distribučnej kontroly došlo k vytváraniu slabého

¹² THE ROLE OF THE STATE(Report No. 15044-PA), Latin American and the Caribbean Region, The World Bank, April 26, 1996

¹³ FACILITATING AND PROMOTING FOREIGN INVESTMENT, Foreign Investment Advisory Service(FIAS), January, 1993

konkurenčného prostredia pre Paraguayských producentov. Táto situácia však nebola prijateľná so základnými ustanoveniami MERCOSUR-u. No vďaka uskutočneným politickým a ekonomickým reformám ako aj vstupom Paraguaya do integrácie sa jeho ekonomická situácia úspešne zlepšila.

Paraguayská ekonomika je vrámci zoskupenia najmenšia čo dokazuje aj jej HDP za rok 2006 (viď. tabuľka č. 1).

Tabuľka č. 4: Obchodná štruktúra Paraguaya podľa miesta vývozu a dovozu (v miliónoch USD)

Rok	1980		1990		2000		2005		2006	
	v mil. USD	v %	v mil. USD	v %	v mil. USD	v %	v mil. USD	v %	v mil. USD	v %
VÝVOZ										
CAN	0,77	0,2	15,23	1,4	43,78	5	62,90	3,7	73,47	3,9
MERCOSUR	124,58	40,2	379,34	35,7	551,54	63,4	911,92	54	916,72	48,1
NAFTA	21,15	6,8	43,06	4,1	34,8	4	63,21	3,7	78,4	4,1
ASEAN+3	11,48	3,7	14,13	1,3	15,93	1,8	106,8	6,3	60,58	3,2
EU 25	95,88	30,9	304,5	28,6	118,37	13,6	103,44	6,1	113,97	6
Celkom	310,23	100	958,68	100	869	100	1 697,42	100	1 906	100
DOVOZ										
CAN	0,84	0,1	3,84	0,3	8,08	0,4	23,79	0,7	187,41	3,2
MERCOSUR	288,09	50,2	404,03	30,1	1 050,64	46,6	1 733,74	48,5	2 010,23	34,8
NAFTA	57,34	10	176,16	13,1	186,12	8,3	226,15	6,3	419,27	7,3
ASEAN+3	53,91	9,4	263,51	19,6	401,03	17,8	937,57	26,2	2 266,53	39,2
EU 25	104,75	18,3	205,24	15,3	257,75	11,4	225,69	6,3	329	5,7
Celkom	614,7	100	1 352,04	100	2 192,99	100	3 714,93	100	5 879	100

Zdroj: Štatistická ročenka UNCTAD-u

Podľa tabuľky č. 4 najväčšími obchodnými partnermi krajiny boli a aj stále sú členské štáty MERCOSUR-u. Predovšetkým to dokazujú percentuálne nárasty paraguayského vývozu do členských štátov viditeľné v roku 2000, kedy tam smerovalo až 63,4 % celkového vývozu. Následne však dochádza k znižovaniu približne o 6 až 9,5 %. Čo sa týka dovozu, v 80-tych rokoch činil 50,2 %, potom došlo k zníženiu takmer o 20 %, v roku 2000 a 2005 hodnoty dovozu opäť narastajú skoro na tie z 80-tych rokov, no v roku 2006 zasa klesajú a to na 34,8 %. Druhým významným vývozným partnerom je EU 25, aj keď od 80-tych rokov vývoz do tohto zoskupenia výrazne poklesol z 30,9 % až na 6 %, pri dovoze došlo k zníženiu približne o jednu tretinu. Naopak pri dovoze je situácia úplne iná, najväčším importérom sú

krajiny ASEAN+3 ich dovoz do Paraguaya v roku 2006 činil 39,2 % čo je až 30% nárast od 80-tych rokov. Len o 4,4 % menej činí spomínaný dovoz z MERCOSUR-u. Na treťom mieste v oblasti vývozu sa nachádzajú NAFTA a CAN, ich podiel na Paraguayskom obchode je tak povediac rovnaký a to okolo 4 %. Na druhej strane, z pohľadu na dovoz z týchto partnerov prevažuje ten z NAFTY a to už od 80-tych rokov až po súčasnosť. Dnes sa dá predpokladať stále väčšie prehĺbovanie dovoznej spolupráce s ASEAN+3 a vývoznej vrámci MERCOSUR-u.

1.1.4 Uruguay

Malá demokratická republika sa rozprestiera na východnom pobreží Južnej Ameriky v ústi rieky La Plata o rozlohe 177 879 km² a s počtom obyvateľov 3 331 miliónov (2006).¹⁴ Uruguay patrí medzi zakladajúcich členov WTO a je aktívnym účastníkom multilaterálnej politiky.¹⁵ Krajina má obyvateľstvo s vysokou gramotnosťou, stabilnou vládou, založenej na dlhotrvajúcej demokracii a s miernym podnebí charakteristickým častými dažďami a ideálnym pre chov hospodárskych zvierat. Poloha štátu v ústi rieky La Plata umožňuje výborný prístup na susedné trhy a jeho prístav slúži ako hlavný regionálny prechod-vstup na americký a európsky trh.

Hlavné aktivity **Uruguayskej ekonomiky**¹⁶ sú sústredené na služby s prevažným zameraním na bankovníctvo a turizmus a potom na poľnohospodárstvo, kde prevláda pestovanie jačmeňa a pšenice a chov hospodárskych zvierat. Súkromný sektor produkuje približne 72 % HDP a má dominantné vlastníctvo v rôznych sektoroch, vrátane poľnohospodárstva, výroby a služieb. Verejný sektor nie je moc zameraný na výrobu alebo ťažbu, ale vlastní a kontroluje životne dôležité sektory ako elektrinu, plyn, cement, alkohol, vodu, ropnú rafinériu, leteckú dopravu, železničné trate, prístavy a veľkú časť finančných sektorov a telekomunikácií.

Domáci sektor je pomerne silno zameraný na služby s orientáciou na cestovných ruch. Obchodné prostredie je tvorené firmami s malým počtom zamestnancov, čo je výsledkom štyridsať ročného protekcionistického režimu v snahe podporiť produkciu a vytvoriť malý domáci trh. Ďalšia charakteristika Uruguayského súkromného sektora taktiež vyplýva

¹⁴ Populácia podľa UNCTAD: <http://stats.unctad.org/Handbook>

¹⁵ Svetová obchodná organizácia, WTO- Trade Policy Review: Uruguay, 17. a 19. máj 2006: http://www.wto.org/english/tratop_e/tp_r_e/tp264_e.htm

¹⁶ ROWAT, Malcolm, LUBRANO, Michele, PORRATA, Rafael, Jr. *Competition Policy and MERCOSUR*. 1st edition. Washington D.C. : The World Bank, 1997, str. 84-90.

z protekcionizmu a to tá, že väčšina firiem sa stala súčasťou nekonkurenčného prostredia, čo malo za následok, že Uruguayské firmy sú všeobecne opisované ako konzervatívne, nerady riskujúce, používajúce zastaralé technológie a nemajú snahu o inováciu.

Všadeprítomné vládne regulácie sú výrazným znakom Uruguayskej ekonomiky. Vláda dohliada na vstup a výstup firiem na trh, požaduje od firiem licencie, aby mohli byť naďalej súčasťou obchodného trhu, zaisťuje verejné vlastníctvo a stanovuje cenu rozhodujúcich surovín, hlavne ropy, energie a komunikácií, a v neposlednom rade sa stará aj o zdanenie, a to hlavne sociálneho zabezpečenia.

V obchodnom prostredí Uruguayskej ekonomiky dominuje silne oligopolistická štruktúra, ktorá efektívne vytvára bariéru v hospodárskej súťaži. Vo viacerých sektoroch je len jeden výrobca alebo malá skupina dominujúca v priemysle a zavedené ochranné bariéry, ktoré im dávajú veľkú tržnú silu. Tajné dohody medzi určitými firmami kontrolujúcimi každý sektor sú prítomné v celej ekonomike. Distribučný sektor je v podstate kartelom, veľkoobchodný a maloobchodný reťazec sa stáva nekonkurenčným a ceny väčšiny domácich produktov sú extrémne vysoké.

Uruguayská legislatíva sa nezaoberala konkurenčným prostredím, z tohto dôvodu tu ani neexistovali vládne kancelárie, ktorých práca by zahŕňala aj monitorovanie konkurencie. Zároveň tu však nebolo vidno snahu či záujem súkromného sektora a ani vlády sa pokúsiť túto situáciu nejako zmeniť.

Vstupom do MERCOSUR-u sa Uruguayu vytvorila možnosť ako danú situáciu postupne zmeniť a úplne otvoriť svoj trh členským štátom. Výsledkom je priblíženie sa dvom ekonomickým veľmociam na Latinskoamerickom kontinente, presnejšie Argentíne a Brazílii. Postupne dochádza k prílivu brazílskych investícií a vďaka zavedeniu konkurenčného zákona ustanoveného MERCOSUR-om sa Uruguayské firmy stávajú konkurencie schopnejšie a sú v pozícii čeliť veľkým a lepšie finančne vybaveným firmám členských štátov.

Tabuľka č. 5 ponúka údaje o obchodnej orientovanosti Uruguayu. Tak ako Paraguay, sa krajina najviac orientuje na obchod s členskými krajinami MERCOSUR-u.

Tabuľka č. 5: Obchodná štruktúra Uruguaya podľa miesta vývozu a dovozu (v miliónoch USD)

Rok	1980		1990		2000		2005		2006	
	v mil. USD	v %	v mil. USD	v %	v mil. USD	v %	v mil. USD	v %	v mil. USD	v %
VÝVOZ										
CAN	17,08	1,6	25,39	1,5	45,69	2	99,10	2,9	103,34	2,5
MERCOSUR	347,93	32,9	594,95	34,4	1 022,69	44,6	780,99	23	958,63	23,3
NAFTA	94,78	8,9	222,66	12,9	339,89	14,8	1 015,49	29,8	808,07	19,7
ASEAN+3	10,61	1	103,23	6	184,72	8	243,89	7,2	484,94	11,8
EU 25	373,91	35,3	475,37	27,5	374,56	16,3	583,00	17,1	811,84	19,8
Celkom	1 058,55	100	1 692,90	100	2 294,70	100	3 404,50	100	3 953	100
DOVOZ										
CAN	93,12	5,6	54,22	4,1	170,95	4,9	256,31	6,6	324,21	5
MERCOSUR	477,52	29	539,10	40,9	1 517,68	43,8	1 630,55	42	2 884,91	44,6
NAFTA	186,22	11,3	189,46	14,4	401,12	11,6	333,31	8,6	627,17	9,7
ASEAN+3	86,82	5,3	71,2	5,4	238,54	6,9	362,15	9,3	622,12	9,6
EU 25	351,24	21,3	259,33	19,7	650,79	18,8	403,71	10,4	1 129,64	17,5
Celkom	1 680,30	100	1 342,90	100	3 465,80	100	3 878,88	100	4 757	100

Zdroj: Štatistická ročenka UNCTAD-u

Ešte počas neexistencie MERCOSUR-u bol ako vývoz tak aj dovoz medzi členskými krajinami približne na 30 až 40-dsať percentnej úrovni. Po vytvorení integrácie došlo k nárastu vývozu do členských štátov takmer o 10 %, pri dovoze však nedošlo k výraznej zmene, bol zaznamenaný nárast asi len o 4 %. Trend pri vývoze postupne klesá, zo 44,6 % (maximum z roku 2000), až na 23,3 % (hodnota vývozu z roku 2006), v dovoze ide takmer o konštantný vývoj, hodnoty sa pohybujú v rozmedzí 41-45 %. Druhým najhlavnejším Uruguayským partnerom je EU 25. V 80-tych rokoch bola Európska Únia najväčším odbytišťom Uruguaya, smerovalo tam až 35,3 % vývozu. Postupom času vývoz do tejto oblasti klesá, no od roku 2005 zasa začína rásť a v roku 2006 sa dostáva takmer na 20 percentnú úroveň. Pri dovoze sa stretávame s podobným vývojom, od 80-tych rokov až do roku 2000 jednopercetnuálne klesá, v roku 2005 klesá dokonca až o 8 %, následne však zasa rastie a v roku 2006 dosahuje výšky 17,5 %. Významný podiel na Uruguayskom obchode zaujíma aj regionálne združenie NAFTA. Vývoz do tohto zoskupenia stále narastá, do roku 2005 sa zvýšil viac ako až o polovicu oproti predchádzajúcim rokom, dosahuje až 29,8 %, no

v roku 2006 zasa klesá o 10 %. V dovoze z tejto oblasti je viditeľné striedanie rastov a poklesov, v súčasnosti dosahuje výšky 9,7 %, čo s porovnaním s 80-tyimi rokmi je o 1,6 % nižší. Vzťahy s ASEAN+3 majú rastúcu tendenciu. Export do tejto oblasti sa významne zvýšil, s veľmi nízkej spolupráce z 80-tych rokov (1 %) sa dostali v roku 2006 na 11,8 percentnú úroveň. Dovozy z tejto oblasti je stále rastúci a v roku 2006 sa od dovozu z NAFTA líši len o 0,1 %, čo svedčí o narastajúcej spolupráci s ázijskými krajinami. Pri pohľade na obchod s Andským spoločenstvom je zrejmé, že dovoz z tohto zoskupenia je významnejší než vývoz do neho, ale v porovnaní s ostatnými partnermi, obchod s CAN dosahuje malých hodnôt. V súčasnosti stále prevláda obchodná orientácia dovozu a vývozu na členské štáty, čo sa týka vývozu dochádza k vyrovnanému obchodovaniu s EU 25 a NAFTA. Dá sa predpokladať, že obchod s MERCOSUR-om, NAFTA a EU 25 sa postupne vyrovná a dostane na rovnakú úroveň, a že tieto zoskupenia budú rovnako dôležité pre Uruguayský obchod.

1.1.5 Venezuela

Venezuelská bolívarovská republika, je federatívnou republikou nachádzajúca sa na severovýchodnom pobreží Južnej Ameriky s rozlohou 916 445 km² a s počtom obyvateľov 27 191 miliónov (2006).¹⁷ Patrí medzi zakladajúcich členov WTO a aktívne sa zúčastňuje na jednaniach o telekomunikáciách a finančných službách.¹⁸

Krajina je bohatá v oblasti nerastných surovín. Toto bohatstvo žiadna iná krajina v jej regióne nie je schopná využívať tak efektívne ako ona, z čoho pramení aj jej úspešná ekonomika orientovaná na priemysel nerastných surovín. **Venezuela**¹⁹ patrí medzi najväčších svetových producentov ropy, je jedným z hlavných exportérov ropy do Spojených Štátov Amerických (USA).

V období od 40-tych do 70-tych rokov 20-teho storočia bola Venezuela najväčším vývozcom ropy na svete. Príjmy z ropného priemyslu sa použili na modernizáciu a na rozvoj ostatných ekonomických sektorov, ako napríklad na ťažbu železnej rudy, niklu, uhlia, bauxitu a využívanie hydroelektrickej energie. Toto všetko sa podieľalo na ekonomickom raste krajiny.

¹⁷ Populácia podľa UNCTAD: <http://stats.unctad.org/Handbook>

¹⁸ Svetová obchodná organizácia, WTO- Trade Policy Review: Venezuela, 29. november 2002: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp207_e.htm

¹⁹ Ekonomický vývoj Venezuely: <http://www.britannica.com/eb/article-32721/Venezuela>

Počas 60-tych rokov vláda v snahe podporiť rast domácej výroby nastolila protekcionistickú politiku, uvalila clá na dovážané výrobky a zaviedla podpory pre domácich výrobcov. Výsledkom bol rozmach proexportne orientovaných firiem. V polovici 70-tych rokov vláda znárodnila železný, ropný a plynový priemysel a následne použila príjmy z fosílnych palív na zlepšenie infraštruktúry a iných verejných komunikácií a stavieb.

V 80-tych a 90-tych rokoch však v dôsledku kolísania medzinárodných cien ropy a globálnej recesie dochádza k spomaleniu ekonomického rastu. Spomalenie bolo posilnené aj domácimi problémami predovšetkým infláciou, neefektívnou štátnou správou, korupciou a aj nedostatkom skúsenej pracovnej sily. Krajina sa následne dostala do veľkého zahraničného dlhu, čomu napomohla aj vysoká nezamestnanosť, rýchly populačný rast a nelegálne prisťahovalectvo.

Venezuelská ekonomika sa však na začiatku 21-ho storočia zlepšila natoľko, že do roku 2007 krajina splatila svoj zahraničný dlh. Súviselo to aj s nástupom vlády Huga Cháveza, kedy sa zaviedla socialistická politika a nový politický program.

Vďaka novej politike a orientovanosti Huga Cháveza sa Venezuela ešte viac zapája do medzinárodného politického aj ekonomického diania. Medzi príklady patrí aj vstup do integračného spoločenstva MERCOSUR.

Členstvo Venezuely v MERCOSUR-e značne zvýšilo obchodno-ekonomický vplyv bloku a potenciálne zničilo ekonomické zovretie USA nad kontinentom. Venezuelský prezident Hugo Chávez tak položil základy k lepšej economickej a politickej jednote Latinskoamerických krajín v snahe postaviť sa USA v dominancii. So vstupom Venezuely MERCOSUR vytvára 75 % HDP v Južnej Amerike.²⁰

Podľa tabuľky č. 6 budem hodnotiť obchodnú štruktúru Venezuely a to s rovnakými obchodnými partnermi a v tých istých rokoch ako u predchádzajúcich členských krajín.

²⁰ Členstvo Venezuely v MERCOSUR-e: <http://www.greenleft.org.au/2006/677/8163>

Tabuľka č. 6: Obchodná štruktúra Venezuely podľa miesta vývozu a dovozu (v miliónoch USD)

Rok	1980		1990		2000		2005		2006	
	v mil. USD	v %	v mil. USD	v %	v mil. USD	v %	v mil. USD	v %	v mil. USD	v %
VÝVOZ										
CAN	315,6	1,6	488,94	2,7	1 657	5	1 555,34	2,8	2 244,01	3
MERCOSUR	815	4,2	362,99	2	1 260	3,8	313,1	0,6	755,82	1
NAFTA	7 140,1	37,1	9 956,78	55,2	18 033	54,1	28 429,6	51,2	36 936,4	49
ASEAN+3	749,1	3,9	692,18	3,8	392,22	1,2	987,45	1,8	3 067,48	4,1
EU 25	3 653,8	19	2 532	14	1 655,28	5	4 122,92	7,4	6 846,94	9,1
Celkom	19 221	100	17 444	100	33 529	100	55 473	100	65 210	100
DOVOZ										
CAN	308,8	2,5	213,8	3,2	1 363,06	7,9	2 864,57	13,1	3 868,7	12,7
MERCOSUR	302,6	2,5	398,17	6	1 059,95	6,1	2 514,52	11,5	3 938,03	12,9
NAFTA	6 563,4	53,4	3 413,31	51,1	6 683,08	38,8	8 772,17	40,1	11 614,6	38
ASEAN+3	1 095,3	8,9	307,3	4,6	749,97	4,3	1 699,23	7,8	2 765,11	9
EU 25	3 046,7	24,8	1 812,74	27,1	2 691,68	15,6	2 984,87	13,7	3 841,84	12,6
Celkom	11 827	100	7 335	100	16 213	100	24 027	100	33 616	100

Zdroj: Štatistická ročenka UNCTAD-u

Už na prvý pohľad z tabuľky č. 6 je zrejماً jednoznačná orientácia Venezuelského obchodu na NAFTAU. Vývoz do tejto oblasti dosahuje významných hodnôt už od 80-tych rokov 20-teho storočia, kedy z celkového vývozu až 37,1 % plynulo do NAFTY. V nasledujúcich rokoch sa vývoz stále zvyšuje dokonca aj prekračuje výšku 50 %. Z toho vyplýva, že viac ako polovica z celkového vývozu Venezuely smeruje do tejto oblasti. Naopak dovoz z NAFTY do Venezuely už v 80-tych rokoch tvoril viac ako polovicu celkového dovozu (53,4 %). Do roku 2006 však poklesol približne o 15,5 %. Pri lepšom pohľade na tieto údaje by sa dalo povedať, že vývoz a dovoz si navzájom vymenili svoje pozície- povedané inými slovami, vývoz z NAFTY do Venezuely bol nahradený Venezuelským dovozom do NAFTY. V ďalekom závese sa nachádza obchodná spolupráca s EU 25. Hodnoty ich vzájomnej spolupráce sú približne o polovicu menšie než s NAFTAU a od 80-tych rokov majú stále klesajúcu tendenciu. Ďalším miestom Venezuelského vývozu je spoločenstvo CAN, v roku 2006 vývoz do tejto oblasti tvoril len 3 %. Na druhej strane dovoz z tejto oblasti stále rastie a z počiatočných 2,5 % vzrástol až na 12,7 %. Vývoz do MERCOSUR-u zatiaľ tvorí len

nepatrné 1 %. Dovoz z tohto zoskupenia má podobný vývoj ako dovoz z CAN, to znamená, že je rastúci a v roku 2006 dosahuje takú istú hodnotu 13 %. Spolupráca s ázijskými krajinami v celku dosahuje malých hodnôt, vývoz do tejto oblasti bol v rokoch 1980 a 1990 takmer rovnaký, následne v roku 2000 došlo k poklesu z 3,8 % na 1,2 %, no potom znova rastie a v roku 2006 je jeho hodnota 4,1 %, čo je viac než vývoz do CAN-u. Venezuelský dovoz z ASEAN+3 dosahuje najnižšej úrovne spomedzi ostatných obchodných partnerov, aj keď v 80-tych rokoch bol tento dovoz na treťom mieste (8,9 %), potom však postupne klesal no v roku 2006 sa opätovne dostal na 9% úroveň. Je možné, že ich spolupráca bude postupne rásť aj keď nie v takom rozsahu ako napríklad s NAFTAU.

1.2 Vývoj a inštitucionálna štruktúra MERCOSUR-u

Za jeden z prvých impulzov pre založenie MERCOSUR-u je možné považovať Deklaráciu z For de Iguazú z roku 1985, na jej základe bola Brazíliou a Argentínou vytvorená zmiešaná komisia pre integráciu. Veľa spoločných ekonomických problémov a snaha oživiť integračné tendencie v Latinskoamerickom regióne viedli Argentínu a Brazíliu k jednaniu, ktoré vyústili v júli 1986 k podpisu dokumentu „Acta de Integración“. 29. 11. 1988 potom podpísali Dohodu o integrácii, spolupráci a rozvoji.

Prvé jednania medzi Argentínou a Brazíliou nebrali v úvahu záujmy Uruguaya, ktorého značná časť exportu smeruje do Argentíny. Úsilie Uruguaya zapojiť sa do novo vznikajúceho integračného zoskupenia vyústilo k stretnutiu týchto troch krajín a Chile na ministerskej úrovni. Bolo dohodnuté vytvoriť oblasť voľného obchodu „Cono Sur“. K spolupráci bol prizvaný aj Paraguay. Chile nakoniec od vstupu do integračného zoskupenia ustúpilo, pretože členstvo v MERCOSUR-e považovalo za nebezpečné pre svoju ekonomiku (podstatné rozdiely v stabilite hospodárstva a colných sadzbách medzi Chile a ostatnými uvažovanými členskými krajinami).

Vo februári 1990 sa stretli zástupci Argentíny, Brazílie, Uruguaya a Paraguaya a jednali o možnostiach zapojenia sa týchto krajín do procesu subregionálnej ekonomickej

integrácie. Dohodli sa tiež na tom, že tieto štyri krajiny pripravia spoločnú štvorstrannú zmluvu, ktorá by umožnila vytvorenie spoločného trhu.²¹

1.2.1 Základné zmluvné dokumenty MERCOSUR-u

Dohoda z Asunción- ustanovenie MERCOSUR-u

MERCOSUR oficiálne vzniká ustanovením Dohody z Asunción, podpísanej dňa 26. 3. 1991, štyrmi štátmi Argentínou, Brazíliou, Paraguayom a Uruguayom.

Tvoriace štáty sa zaviazali vytvoriť do 31. 12. 1994 medzinárodný projekt- Spoločný Trh Juhu (MERCOSUR), ktorý bol pre ne záväzným. Obdobie od podpísania Dohody z Asunción a začiatku platnosti colnej únie sa nazvalo Prechodným obdobím.

Colná únia vstúpila v platnosť so spoločným zahraničným clom, rovnakým pre všetky členské štáty 1. 1. 1995.

V Dohode z Asunción sú položené hlavné nástroje pre ustanovenie MERCOSUR-u, ktoré platili počas Prechodného obdobia.

- program obchodnej liberalizácie, spočívajúcej v odstránení vývojových taríf, v eliminácii netarifných reštrikcií a ďalších prekážok obchodu medzi členskými štátmi- nulová tarifa do 31. 12. 1994,
- Spoločné zahraničné clo, ktoré má podnietiť konkurenciu členských štátov a rozšíriť obchod s tretími krajinami,
- osvojenie si sektorových dohôd medzi podpísanými štátmi, s cieľom optimalizovať použitie a pohyb produktívnych faktorov a dosiahnuť efektívnu operatívnu mieru,
- koordinácia makroekonomických politík (fiškálnej, monetárnej a zahranično obchodnej) a sektorových politík (dopravná, poľnohospodárska, priemyselná, atď.), ktorá sa bude postupne realizovať konvergentnou formou- odbúravanie a eliminácia netarifných prekážok,
- ustanovenie Listiny výnimiek v programe obchodnej liberalizácie pre „citlivé produkty“ (cukor, automobily), ktoré budú ročne redukované o 20 % až do 31. 12. 1994 s rozdielnou dohodou pre Uruguay a Paraguay.

²¹ ADAMCOVÁ, Lenka, GOMBALA, Ivo. *Regionální ekonomická integrace v Asii, Africe a Latinské Americe*. 1. vyd. Praha : Vysoká škola ekonomická v Praze, 2001, str. 67-68.

Protokol z Ouro Preto- koniec prechodného obdobia

Od Stretnutia prezidentov 17. decembra 1994 v Ouro Preto (Brazília) integračný proces MERCOSUR-u nadobúda konkrétny profil colnej únie.

Na stretnutí došlo k schváleniu Dodatočného protokolu k Dohode z Asunción. Protokol bol nazvaný ako Protokol z Ouro Preto a ustanovuje medzinárodnú štruktúru MERCOSUR-u.

V Ouro Preto skončilo Prechodné obdobie a ustanovili sa základné požiadavky spoločnej obchodnej politiky, platné pre celú zónu obchodu a colnú úniu.

Skončením Prechodného obdobia štáty začali novú etapu konsolidácie a prehľbovania, kde zóna voľného obchodu a colnej únie spravili dôležité kroky pre vytvorenie jednotného obchodu, ktorý vytvára rast ich ekonomík, prinášajúci multiplikačný efekt špecializácií v ekonomickom merítku.

V Ouro Preto taktiež dochádza k ustanoveniu integračných inštitúcií, prehľbujúcich integračný proces a spoločný obchod s tretími krajinami či ekonomickými blokmi.²²

Protokol z Montevidea- O obchode so službami

Protokol sa zameriava na liberalizáciu obchodu so službami za účelom zlepšiť ekonomický rozvoj krajín a prehĺbiť colnú úniu. Bol podpísaný členskými štátmi MERCOSUR-u v decembri 1997 a mal byť uskutočnený v priebehu desiatich rokov. Protokol však vstúpil v platnosť až 7-ho decembra 2005 a to po jeho ratifikovaní Argentínou, Brazíliou a Uruguayom. Protokol je všeobecne podobný dohode GATS, obsahuje štyri výnimky, a to v oblasti prirodzeného pohybu osôb, finančných služieb, služieb pozemnej a vodnej prepravy a služieb vzdušnej prepravy.²³

Protokol z Olivos- Riešenie sporov v MERCOSUR-e

Na zasadaní MERCOSUR-u dňa 18-teho februára 2002 v Olivos, provinčnom meste Buenos Aires v Argentíne došlo k schváleniu Protokolu pre riešenie sporov vrámci MERCOSUR-u. Členské štáty Argentína, Brazília, Paraguay a Uruguay sa zaviazali vykonať špecifické úpravy v systéme riešenia sporov a to spôsobom upevnenia právneho zabezpečenia.

²² MERCOSUR, Protocol z Ouro Preto: <http://www.mercosur.org.uy/>

²³ Svetová obchodná organizácia, WTO- Trade Policy Review, Argentína, 12. a 14. 2007: http://www.wto.org/english/tratop_e/tp277_e.htm

Výsledkom bolo vytvorenie stáleho súdu pre riešenie sporov v rámci integrácie, tvoreného sudcami so stálym mandátom. Počas neexistencie tohto protokolu boli private spory, dokonca aj medzi štátmi, riešené pomocou rozhodnutí sudcov vybraných každou stranou.

Ďalej bola ustanovená konkrétna agenda, ktorá odstránila existujúce spory v jednaniach, ktoré by dnes škodili obchodu v rámci integrácie.²⁴

1.2.2 Inštitúcie MERCOSUR-u

Inštitúcie MERCOSUR-u boli vytvorené už počas prechodného obdobia. Ich funkciu ustanovuje Dodatokový protokol k Dohode z Asunción o Inštitucionálnej štruktúre MERCOSUR-u. Protokol bol zahrnutý do diplomatickej konferencie v Brazílii, uskutočnenej 5-7. decembra pri príležitosti 7-ho stretnutia Rady spoločného obchodu.

Rada spoločného obchodu- Consejo del Mercado Común (CMC)

CMC je najvyšší orgán MERCOSUR-u, ktorý sleduje politický dôsledok integračného procesu a vykonáva rozhodnutia na splnenie cieľov ustanovených Dohodou z Asunción a dosiahnutie záverečného ustanovenia Spoločného Trhu Juhu. Od januára 1995 má všetky právomoci viesť jednania menom celého zoskupenia. Medzi jeho úlohy patrí zastupovanie MERCOSUR-u ako právneho subjektu, formulovanie politík, prejednávanie a podpisy dohôd, vytváranie orgánov MERCOSUR-u, menovanie riaditeľa sekretariátu a prijímanie rozhodnutí finančného charakteru, vrátane stanovenia spoločného rozpočtu.

CMC koná na základe rozhodnutí záväzných pre členské štáty, je integrovaný ministrami zahraničných vecí, ekonomiky alebo ich ekvivalentmi v členských štátoch. Predsedníctvo je šesťmesačné a strieda sa podľa abecedného poriadku jednotlivých štátov. Nie sú fixne stanovené termíny zasadání tohto orgánu, avšak sú vzájomne koordinované medzi príslušnými ministerstvami zahraničných vecí. Zároveň bolo stanovené, že raz za pol roka sa týchto stretnutí musia zúčastniť aj prezidenti členských štátov.

²⁴

Protokol z Olivos: <http://www.presidencia.gub.uy/ley/2003043006.htm>

VONKAJŠIE ORGÁNY:

- Spojenie ministrov ekonomiky a prezidentov centrálnych bánk
- Spojenie ministrov školstva
- Spojenie ministrov spravodlivosti
- Spojenie ministrov práce
- Spojenie ministrov poľnohospodárstva
- Spojenie ministrov kultúry
- Spojenie ministrov vnútra
- Spojenie ministrov zdravia
- Spojenie ministrov priemyslu
- Spojenie ministrov energie
- Fórum politického poradenstva a dohôd

Skupina Spoločného trhu- Grupo Mercado Común (GMC)

Výkonný orgán MERCOSUR-u.

Medzi jeho funkcie patrí predovšetkým dohliadanie na dodržiavanie Dohody z Asunción, jej protokoly a dohody, organizovanie pracovných projektov, ktoré zabezpečia posun k ustanoveniu spoločného trhu, obchodovanie za účasti všetkých členských štátov, zastupovanie Rady Spoločného Trhu a vykonávanie dohôd v mene MERCOSUR-u s tretími štátmi. Uznáva sa prostredníctvom Rezolúcií, ktoré sú záväzné pre všetky členské štáty.

Skupina je tvorená štyrmi členmi a ich zástupcami menovanými vládami jednotlivých štátov, medzi ktorými sú predstavitelia ministerstiev zahraničných vecí, financií a ústredných bánk s tým, že ministri zahraničných vecí sú zodpovední za koordináciu. Prizvaní môžu byť aj delegáti z ďalších verejných inštitúcií alebo orgánov MERCOSUR-u. Zasadania skupiny sa konajú podľa potreby a v súlade s podmienkami stanovenými vnútorným poriadkom tohto orgánu.²⁵

²⁵ ADAMCOVÁ, Lenka, GOMBALA, Ivo. *Regionální ekonomická integrace v Asii, Africe a Latinské Americe*. 1. vyd. Praha : Vysoká škola ekonomická v Praze, 2001, str. 69.

Obchodná komisia MERCOSUR-u- Comisión de Comercio del MERCOSUR (CCM)

CCM má úlohu dohliadať na uplatnenie nástrojov obchodnej politiky, dohodnutých členskými štátmi na fungovanie colnej únie, tak ako uskutočňovať pokračovanie a revidovať témy a materiály spojené so spoločnými obchodnými politikami ako vo vnútri MERCOSUR-u tak aj s tretími štátmi.

CCM vydáva nariadenia a návrhy smerované Skupine spoločného trhu. Pomocnými orgánmi sú Technické výbory a Výbor ochrany obchodu a bezpečnosti.

Komisia je tvorená štyrmi členmi a ich zástupcami z každej krajiny. Zasadania sa konajú minimálne raz mesačne, sú koordinované ministerstvami zahraničných vecí a sú na nich prijímané návrhy alebo direktívne opatrenia, ktoré sú záväzné pre členské štáty. Komisia tiež slúži ako dozorný orgán v prípade, že dôjde k obchodnému sporu medzi členskými krajinami. Pre riešenie sporov bol v roku 1992 vytvorený takzvaný Brazílsky protokol, ktorý však nikdy nebol uvedený v platnosť a preto CCM prevzala úlohu rozhodcovského orgánu.²⁶

Spoločná parlamentná komisia- Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC)

CPC je reprezentatívny orgán Parlamentov členských štátov na poli MERCOSUR-u. Je tvorený rovnakým počtom vládnych reprezentantov členských štátov a môže byť tvorený len reprezentantmi vo výkone svojho mandátu. Komisia má poradenský charakter a vyslovuje sa prostredníctvom deklarácií, ustanovení a doporučení. Medzi jeho pomocné orgány patria: Výkonná rada, Permanentný parlamentný administratívny sekretariát a podkomisie.

Fórum ekonomicko-sociálneho poradenstva- Foro Consultivo Económico-Social (FCES)

Reprezentatívny orgán ekonomických a sociálnych sektorov. Je jediným orgánom inštitucionálnej štruktúry MERCOSUR-u, ktorý reprezentuje súkromný sektor.

Vyslovuje sa prostredníctvom odporúčaní smerom k GMC- na jeho žiadosť alebo z vlastnej iniciatívy. Jeho pomocnými orgánmi sú komisie a Zmiešaný výbor CES- FCES.

²⁶ ADAMCOVÁ, Lenka, GOMBALA, Ivo. *Regionální ekonomická integrace v Asii, Africe a Latinské Americe*. 1. vyd. Praha : Vysoká škola ekonomická v Praze, 2001, str. 69.

Administratívny sekretariát- Secretaria Administrativa del MERCOSUR (SAM)

Orgán operatívnej podpory, poverený službami ostatných orgánov MERCOSUR-u. Vznikol až v roku 1997, je priamo podriadený Skupine spoločného trhu a zodpovedá za organizáciu a technické zabezpečenie stretnutí a zasadaní a za spoluprácu medzi členskými štátmi v tejto oblasti. Sídлом Sekretariátu je Montevideo a jeho riaditeľom je vždy štátny občan z jedného z členských štátov MERCOSUR-u. Riaditeľ Sekretariátu je volený Skupinou a menovaný Radou. Jeho funkčné obdobie je dvojročné a bez možnosti znovuzvolenia.²⁷

1.2.3 Vstup Venezuely

Začlenenie Venezuely²⁸ do MERCOSUR-u je významným historickým krokom v ekonomickom integračnom procese v Latinskej Amerike.

Venezuela sa v roku 2004 stala asociačným členom integračného zoskupenia a zotrvala ním po dobu dvoch rokov. Na konci roka 2005, presnejšie 8-ho decembra bola vytvorená Rámcová dohoda o pripojení Venezuelsko Bolívarovskej republiky do MERCOSUR-u. K jej podpisu došlo 4-tého júla 2006 v meste Caracas na území Venezuelskej republiky. Dohoda je znovu potvrdením dôležitosti začlenenia Venezuely do integračného zoskupenia ako aj upevnením integračného Latinskoamerického procesu. Proces integrácie má byť nástrojom pre podporu rozvoja, proti chudobe a sociálnemu vylúčeniu a založenom na vzájomnom dopĺňovaní, solidarite a spolupráci.

Venezuela sa v tejto dohode zaväzuje splniť stanovené podmienky a súhlasiť s ustanoveniami základných zmlúv (Dohoda z Asunción, Protokol z Ouro Preto, Protokol z Olivos pre riešenie sporov v MERCOSUR-e) a k ich pripojeniu.

Zmluvné strany sa zaviazali uskutočniť zmeny v normách MERCOSUR-u, ktoré sú potrebné pre uskutočnenie tohto protokolu. Venezuela sa ďalej zaviazala, že upraví svoje normy so súladom integrácie a to do štyroch rokov od podpisu protokolu. Najneskôr do štyroch rokov od podpisu zmluvy si Venezuela osvojí spoločný názov MERCOSUR (Nomenclatura Común

²⁷ ADAMCOVÁ, Lenka, GOMBALA, Ivo. *Regionální ekonomická integrace v Asii, Africe a Latinské Americe*. 1. vyd. Praha : Vysoká škola ekonomická v Praze, 2001, str. 69.

²⁸ MERCOSUR, Protocolo de Adhesión de la República Bolivariana de Venezuela al MERCOSUR: [http:// www.mercosur.org.uy/](http://www.mercosur.org.uy/)

del MERCOSUR- NCM) a pripojí sa k Spoločnému zahraničnému clu (el Arancel Exterior Común- AEC).

Ďalej sa stanovilo do kedy a pre aké produkty sa medzi členskými štátmi a Venezuelou vytvorí voľný obchod, a to nasledovne:

- Argentína otvorí svoj trh Venezuele: 1 januára 2010 *
- Brazília otvorí svoj trh Venezuele: 1 januára 2010 *
- Paraguay otvorí svoj trh Venezuele: 1 januára 2013 *
- Uruguay otvorí svoj trh Venezuele: 1 januára 2013 *
- Venezuela otvorí svoj trh Argentíne: 1 januára 2012 *
- Venezuela otvorí svoj trh Brazílii: 1 januára 2012 *
- Venezuela otvorí svoj trh Paraguayu: 1 januára 2012 **
- Venezuela otvorí svoj trh Uruguayu: 1 januára 2012 **

* okrem citlivých produktov, ktorých termín sa môže predĺžiť do 1 januára 2014

** okrem noriem, duševného vlastníctva, investícií a oborov, ktorých uvoľnenie by nebolo hneď efektívne

Nad dodržiavaním stanovených úloh dohliada Pracovná skupina (el Grupo de Trabajo), ktorá je tvorená zástupcami z členských štátov.

Venezuela však do dnes nie je plnoprávnym členom MERCOSUR-u a to kvôli odmietnutiu Brazílie a Paraguaya ratifikovať jej vstup do integrácie, a tým je členstvo Venezuely aj napriek tlaku prezidenta Huga Cháveza stále nedoriešenou otázkou.

2. VONKAJŠIE VZŤAHY MERCOSUR-u S DÔRAZOM NA VZŤAHY S EU

Dobré vonkajšie vzťahy sú v dnešnej dobe veľmi dôležitým prvkom, ktorý pomáha danej krajine či ekonomickému zoskupeniu lepšie sa zapájať do ekonomického a politického diania vo svete. V neposlednej rade sú aj predpokladom úspešnosti daného ekonomického subjektu a jeho vnímania ostatnými svetovými hráčmi. Vďaka nim dochádza k vytváraniu a podpisovaniu rôznych dohôd o vzájomnej spolupráci medzi rozdielnymi ekonomickými subjektami a k upevňovaniu ich vzájomných vzťahov. Tento proces sa nazýva globálnym regionalizmom, pomocou neho dochádza k podpisu subregionálnych, regionálnych a interregionálnych dohôd, ktoré sa v posledných rokoch stále viac rozvíjajú a vytvárajú vzťahy rôzneho charakteru (obchodné, ekonomické, finančné, od spolupráci k rozvoju, politické a iné), ktoré rozličné integračné zoskupenia (nie len ich členovia) medzi sebou udržujú. Výnimkou nie sú ani krajiny MERCOSUR-u a teda ani toto integračné zoskupenie ako celok. MERCOSUR počas svojej existencie podpísal viacero dohôd, ako napríklad o zónach voľného obchodu a pridruženosti, o obchodnej spolupráci, rôzne rámcové dohody a to ako s krajinami na území Latinskej Ameriky tak aj s krajinami mimo nej, z rôznych svetových kontinentov. Veľmi dôležitým krokom je podpísanie asociačnej dohody s Venezuelou, ktorá vyústila až k oficiálnemu začleneniu tejto krajiny do MERCOSUR-u. Jednou z najdôležitejších bilaterálnych dohôd je biregionálna asociačná dohoda s regionálnym zoskupením na európskom kontinente, s Európskou Úniou.

2.1 Teritoriálna štruktúra vonkajšieho obchodu MERCOSUR-u

2.1.1 Obchodné vzťahy MERCOSUR-u

Obchodné vzťahy MERCOSUR-u ako celku udáva tabuľka č. 7, v ktorej sa nachádza celkový obchod (vývoz a dovoz) MERCOSUR-u s rozvojovými a rozvinutými ekonomikami a s hlavnými svetovými obchodnými partnermi ako CAN, EU 25, NAFTA a ASEAN+3

v rámci rozvojových a rozvinutých ekonomík. Údaje zachytávajú obchod v rokoch 1995 (vznik MERCOSUR-u), 2000, 2005 a 2006 (ako najnovšie hodnoty) a sú uvedené v miliónoch Amerických dolárov a v percentách. Práve podľa percentuálneho vyjadrenia je najlepšie viditeľný vývoj vzájomných obchodov.

Tabuľka č. 7: Obchodná štruktúra MERCOSUR-u podľa miesta vývozu a dovozu (v miliónoch USD)

Rok	1995		2000		2005		2006	
	v mil. USD	v %	v mil. USD	v %	v mil. USD	v %	v mil. USD	v %
DOVOZ								
Celkový dovoz	79 886 326	100	86 790 719	100	109 882 823	100	136 156 560	100
Rozvojové ekonomiky	31 200 646	39	37 570 501	43	57 029 291	51,9	75 356 542	55,3
Rozvinuté ekonomiky	47 661 252	60	47 509 915	55	50 769 786	46,2	57 247 561	42
CAN	1 736 930	2	2 556 188	3	2 728 859	2,3	4 429 779	3,3
NAFTA	20 443 498	26	21 139 836	24,4	20 649 828	18,8	23 901 222	17,6
ASEAN+3	8 309 127	10,4	10 914 999	12,6	18 445 413	16,8	27 231 707	20
EU 25	22 296 086	28	21 364 725	24,6	24 236 368	22	26 760 561	19,7
VÝVOZ								
Celkový vývoz	70 493 224	100	84 630 367	100	163 727 398	100	190 088 049	100
Rozvojové ekonomiky	34 429 439	48,9	39 760 893	47	85 009 734	51,9	100 984 230	53,1
Rozvinuté ekonomiky	34 702 165	49,2	42 626 460	50,4	70 812 509	43,3	79 475 949	41,8
CAN	3 446 169	4,9	3 185 621	3,8	8 084 226	4,9	11 728 968	6,2
NAFTA	11 988 354	17	19 790 783	23,4	35 932 860	21,9	38 225 416	20,1
ASEAN+3	8 534 599	12,1	7 165 552	8,5	20 898 332	12,8	23 935 137	12,6
EU 25	18 455 781	26,2	20 504 905	24,2	34 067 523	20,8	39 578 320	20,8

Zdroj: Štatistická ročenka UNCTAD-u

Ako prvý bude predstavený dovoz do MERCOSUR-u z jeho hlavných obchodných partnerov. Celkový dovoz sa od roku 1995 stále zvyšuje. Od začiatku existencie MERCOSUR-u do roku 2006 došlo až ku 41% nárastu, čiže takmer o jednu polovicu. Celkový dovoz za rok 2006 činil 136 156 560 miliónov USD.

Z tejto celkovej sumy až 55,3 % dovozu pochádza z rozvojových a 42 % z rozvinutých ekonomík. Pri pohľade na rok 1995 je vidno, že vtedy väčšia časť dovozu pochádzala z rozvinutých ekonomík. Postupom času dochádza k zmene pomeru, dovoz z rozvojových ekonomík stále rastie a nahrádza ten z rozvinutých krajín.

Dovoz z Andského spoločenstva v roku 1995 tvoril len 2 % z celkového dovozu. Následne v roku 2000 však vzrástol o 1 %, no v 2005 znova poklesol na hodnotu 2,3 %, ale nasledujúci

rok sa opätovne zvýšil na hodnotu 3,3 %. Z tohto opisu je zrejmé, že ich vzájomná spolupráca postupne rastie. Dá sa teda predpokladať, že v budúcnosti bude dovoz z CAN do MERCOSUR-u rásť, aj keď pravdepodobne len pomalým tempom.

Podľa údajov z tabuľky dosahoval dovoz z NAFTA do MERCOSUR-u v roku 1995 vysokého percenta a to až 26 % z celkového dovozu. V nasledujúcich rokoch postupne nadobúda nižších hodnôt a do roku 2006 poklesol na 17,6 %, čo je pokles približne o 8,4 %. Toto zníženie je pravdepodobne spôsobené väčším dovozom z ASEAN+3, kde hlavnú rolu zohrávajú krajiny Japonsko, Čína a Kórea.

ASEAN+3 v roku 1995 tvoril 10,4 % dovozu do MERCOSUR-u, postupne ako silnie aj jeho politická a ekonomická váha vo svete, svoj dovoz do MERCOSUR-u každým rokom zvyšuje približne o 4 %. Podľa tabuľky č. 7 je jednoznačne viditeľné jeho prvenstvo v dovoze za rok 2006, kedy dosahoval najvyšších hodnôt (20 %) a predbehol tak dovoz z EU 25 aj keď len o 0,3 %, tento jav je nepochybne spojený s ekonomickým rastom Číny a Kórei.

EU 25 bola vyššie predstavená ako najhlavnejším obchodným partnerom MERCOSUR-u. Toto tvrdenie potvrdzuje aj percentuálne vyjadrenie ich vzájomného obchodu. V roku 1995 dovoz z EU 25 tvoril najväčší podiel na celkovom dovoze až 28 %. V ďalšom období táto hodnota každoročne klesá približne o 2 % a v roku 2006 bola jeho hodnota 19,7 %.

Po zhodnotení dovozu jednotlivých obchodných partnerov sa dá predpokladať, že postupne bude dochádzať k silnejšiemu dovozu z ázijských krajín a následnému poklesu dovozu z EU 25 a NAFTA.

Celkový vývoz MERCOSUR-u do partnerských krajín v rokoch 1995 a 2000 dosahoval nižších hodnôt než dovoz do tohto zoskupenia. Od roku 2005 sa situácia mení, vývoz už prevyšuje dovoz. Celkovo však hodnota vývozu rastie rýchlejšie než hodnota dovozu. Významným rokom je rok 2005 kedy celkový vývoz oproti predchádzajúcemu obdobiu výrazne vzrástol a to takmer o polovicu. V roku 2006 celkový export MERCOSUR-u dosahoval hodnoty 190 088 049 miliónov USD.

Opäť ako pri dovoze prevláda smer vývozu do rozvojových krajín (53,1 %) nad vývozom do rozvinutých (41,8 %). V roku 1995 sa vývoz medzi týmito dvoma skupinami ekonomík líšil len o 0,3 %, v 2000 o 3,4 % v prospech rozvinutých krajín. K výraznej zmene dochádza v roku 2005 kedy vývoz do rozvojových ekonomík oproti rozvinutým vzrástol o viac ako 8,5 % a v roku 2006 je tento rozdiel ešte výraznejší.

Vývoz do CAN dosahuje vyšších hodnôt než pri dovoze z tejto oblasti. V čase vzniku MERCOSUR-u (1995) činil jeho vývoz do CAN 4,9 %, následne však v roku 2000 klesá asi o 1 %, no v ďalšom období už len rastie, najskôr na 4,9 % (2005) a potom na 6,2 % (2006). Je

pravdepodobné, že MERCOSUR si tento rastúci vývozný trend do CAN udrží a bude sa viac orientovať aj do tejto oblasti.

Severoamerický trh bol už v minulosti pre MERCOSUR významným exportným územím. Stabilne si zachováva svoje druhé miesto, výnimkou je len rok 2005 kedy približne o 1,1 % predbehol vývoz do EU 25 a získal prvenstvo. Od roku 2000 vývoz do tejto oblasti zoslabuje a z 23,4 % klesá na 20,1 % (2006).

Vývozná spolupráca s ASEAN+3 sa výrazne nemení nachádza sa v rozmedzí od 12 % do 13 %, vyskytujú sa len poklesy a rasty v desiatinných percentách, výnimkou je rok 2000 kedy vývoz do ASEAU+3 klesá na hodnotu 8,5 %. Export za rok 2006 je 12,6 % čo je s porovnaním s vývozom do CAN o polovicu viac.

EU 25 je najväčším odbytiskom pre vývoz z MERCOSUR-u, aj keď od roku 1995 z hodnoty 26,2 % počas dvoch období po sebe idúcich klesá o 4 %. Hodnoty vývozu za rok 2005 a 2006 sú rovnaké 20,8 %, z toho vyplýva, že vývoz do EU 25 je konštantný.

Počas ďalšieho obdobia je pravdepodobné, že MERCOSUR svoju vývoznú orientáciu moc meniť nebude, mohli by sme predpokladať nezmenený vývoz- čiže stále v rovnakej miere do ASEAN+3 a EU 25, pomalé zvyšovanie vývozu do CAN a pravdepodobne znižovanie vývozu do NAFTY.

Hlavní obchodní partneri podľa krajiny sú uvedení v tabuľkách č. 9 a 10 nachádzajúcej sa v kapitole 2.2 MERCOSUR a Európska Únia.

2.1.2 Asociačné dohody MERCOSUR-u

Spoločný trh juhu je regionálne zoskupenie na území Latinskej Ameriky s objemom produkcie 1 492 899 miliónov USD (viď. Tab. č. 1). Na danom území má významný politický a ekonomický hlas, no aj napriek tomu je pre toto integračné zoskupenie veľmi dôležité udržiavať dobré vzájomné vzťahy s okolitými nečlenskými krajinami. MERCOSUR sa preto rozhodol uzatvoriť na Latinskoamerickom území viacero asociačných dohôd, ktoré majú rozvíjať ich obchodné vzťahy a napomôcť k lepšej spolupráci. Tieto asociačné dohody vytvárajú medzi podpísanými štátmi a MERCOSUR-om zónu voľného obchodu, odstraňujú medzi nimi colné prekážky a zároveň sa asociačné štáty zúčastňujú ako hostia na zasadaniach orgánov MERCOSUR-u ako aj na rozhodnutiach v určitých záležitostiach.

Prvá **asociačná dohoda**²⁹ bola podpísaná s Chile 26. júna 1996 a oficiálne vstúpila v platnosť 1. októbra 1996. Dohodli sa, že Chile do januára 2004 odstráni minimálne tri štvrtiny colných poplatkov a do roku 2014 dôjde k ich úplnému odstráneniu.

O pol roka neskôr, 17. decembra 1996, bola podpísaná druhá asociačná dohoda a to s Bolíviou, táto dohoda je oficiálne platná od 2. marca 1997. Obsahom zmluvy bolo vytvorenie zóny voľného obchodu do 1. januára 2006.

5-teho júla 2002 došlo k podpisu dvoch zmlúv s Mexikom. Prvá vstúpila v platnosť 1. januára 2003, jej náplňou je vytvoriť do júla 2011 voľný obchod v automobilovom priemysle. Druhá oficiálne platí od 5. januára 2006, kde je ustanovené, že medzi zmienenými krajinami dôjde k postupnému, či lepšie povedané k pozvoľnému vytvoreniu zóny voľného obchodu.

V roku 2003, presnejšie 25. augusta došlo k podpisu zmluvy s Peru o vytvorení zóny voľného obchodu maximálne do 15 rokov od začiatku platnosti tejto zmluvy, ktorá sa datuje v novembri 2005.

Asociovanými krajinami sú aj členské štáty Andského spoločenstva (Kolumbia, Ekvádor a Venezuela), ktoré s MERCOSUR-om dohodu, oficiálne platnú od marca 2005, podpísali 16. decembra 2003. V nej sa zaväzujú k pozvoľnému vytvoreniu zóny voľného obchodu a to počas tranzitného obdobia trvajúceho maximálne 15 rokov.

Posledná asociačná zmluva bola podpísaná s Kubou 21. júla 2006. Jej cieľom je vytvorenie zóny voľného obchodu do piatich rokov od začiatku jej platnosti, ale len pre limitovanú oblasť výrobkov. Táto zmluva však oficiálne ešte nevstúpila v platnosť.

MERCOSUR okrem vyššie zmienených asociačných dohôd, začal vyjednávať o zónach voľného obchodu aj s krajinami, ktoré sa nachádzajú mimo Latinskoamerického regiónu.

Došlo k podpísaniu viacerých rámcových dohôd s Africkou colnou úniou, Egyptom, Marokom, Izraelom, Pakistanom, a k jednej preferenčnej obchodnej dohode.

25. januára 2004 podpísal zmluvu o preferenčnom obchode s Indiou. Táto zmluva však ešte stále nevstúpila v platnosť, pretože nedošlo k jej schváleniu v parlamente. Dohodli sa na referenčných limitoch, ďalej, že ústupky pre limitované skupiny produktov musia byť zavŕšené prevažne ziskom vo výške 10 alebo 20 percent a postupne rásť na 100 %.

V rámcovej dohode s Africkou colnou úniou (tvoria ju štáty- Juhoafrická republika, Botswana, Lesotho, Namíbia a Swazijsko) podpísanej 15. decembra 2000 (jednanie stále

²⁹ Svetová obchodná organizácia, WTO-Trade Policy Review: Argentína, 12. a 14. február 2007: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp277_e.htm

prebieha) zamýšľajú ako prvé vytvoriť stálu preferenčnú dohodu s neskoršou vyhlídkou vytvorenia a podpísania dohody o zóne voľného obchodu.

MERCOSUR za účelom vytvoriť zóny voľného obchodu podpísal predbežné preferenčné dohody s Egyptom (7. júla 2004), s Marokom (26. novembra 2004), s Pakistanom (21. júla 2006), všetky tieto dohody sú v stave stáleho jednania, doteraz nevstúpili v platnosť. Preferenčnú dohodu podpísal aj s Izraelskou krajinou a to 8. decembra 2005, táto dohoda oproti predchádzajúcim dospela k úspešnému koncu a oficiálne vstúpila v platnosť jej podpisom 18. decembra 2007.³⁰

Pre lepšiu prehľadnosť uvádzam uzatvorené dohody MERCOSUR-u v nasledujúcej tabuľke.

Tabuľka č. 8: Rámcové dohody a dohody o zónach voľného obchodu uzatvorené MERCOSUR-om

DOHODA	Dátum podpisu/ vstúpenie v platnosť
Zóny voľného obchodu	
MERCOSUR- Chile (ECA No. 35)	25. Jún 1996/ 1. Október 1996
MERCOSUR- Bolívia (ECA No. 36)	17. December 1996/ 2. Marec 1997
MERCOSUR- Mexiko (ECA No. 54)	5. Júl 2002/ 5. Január 2006
MERCOSUR- Mexiko (ECA No. 55)	5. Júl 2002/ 1. Január 2003
MERCOSUR- Andské spoločenstvo (ECA No. 59)	16. December 2003/ Marec 2005
MERCOSUR- Peru (ECA No. 58)	25. August 2003/ November 2005
MERCOSUR- Kuba	21. Júl 2006/ nie je platné
MERCOSUR- India: Preferenčná zóna voľného obchodu	25. Január 2004/ nie je platné
Rámcové dohody	
MERCOSUR- Južná Afrika; MERCOSUR a Lesotho, Namíbia, Swazijsko a Botswana (2003)	15. December 2000/ nie je platné.
MERCOSUR- Egypt	7. Júl 2004/ nie je platné
MERCOSUR- Maroko	26. November 2004/ nie je platné
MERCOSUR- Izrael	8. December 2005/ nie je platné
MERCOSUR- Pakistan	21. Júl 2006/ nie je platné

Zdroj: WTO, Trade Policy Review: Argentína, 12. a 14. február 2007

³⁰ Rokovanie medzi MERCOSUR-om a Izraelom:
<http://www.mfa.gov.il/MFA/MFA+events/Around+the+world/Israel+signs+free+trade+agreement+with+MERCOSUR+18-Dec-2007.htm>

2.2 MERCOSUR a Európska Únia

Obchodné vzťahy medzi MERCOSUR-om a EU sa uskutočňujú na základe bilaterálnych väzieb a multilaterálnej kooperácie v súlade so Svetovou obchodnou organizáciou. K prehĺbeniu vzťahov došlo prevažne po roku 2000, odkedy sú tieto dve integračné zoskupenia v procese jednaní o biregionálnej asociačnej dohode, ktorá zahŕňa aj vytvorenie zóny voľného obchodu.³¹

Vzťahy medzi MERCOSUR-om a EU³² formálne začali podpisom „Dohody vzájomnej spolupráce medzi Európskymi komunitami a Spoločným Trhom Juhu“ v roku 1992, ktorého hlavným princípom bolo rozvíjanie projektov technickej spolupráce. Technická spolupráca dnes obsahuje základné oblasti integračného procesu, ako technické normy, hranice, poľnohospodárstvo a podpory Administratívneho sekretariátu. Financovanie otázných projektov zahŕňovalo spoločný prostriedok vo výške viac ako 20 miliónov USD do roku 1995.

Spojenie medzi obidvoma integračnými systémami sa zosilnilo po spoločnom stretnutí kancelárov v prvej polovici roku 1995. V poslednej správe tohto stretnutia sa európski lídri utvrdili v dôležitosti integračného procesu MERCOSUR-u. Začali naliehať na Komisiu a Európsku Radu, čo vyústilo k podpísaniu spoločnej deklarácie počas 6-tej Schôdze Rady spoločného obchodu, na ktorom znovu podpísali želanie prehĺbiť existujúce spojenie medzi obidvoma integračnými zoskupeniami.

Na stretnutí v Essen, v dňoch 9-teho a 10-teho decembra 1994 Európska Rada potvrdila schválením „Strategického dokumentu“ rozhodnutie komisie sprostredkovať Súhlas o ekonomickej a obchodnej spolupráci medzi MERCOSUR-om a EU. 22. 12. 1994 zástupci štátov MERCOSUR-u a EU komisie podpísali v Bruseli, „Spoločnú deklaráciu Solene“, ktorá je oslavou podpísania „Dohody o ekonomickej a obchodnej spolupráci“ medzi obidvoma regionálnymi zoskupeniami.

12. júna 1999 Rada základných otázok EU schválila „Projekt smerníc“-plnomocenstvo vyjednávača, ktorý vytýčil základné línie, ktoré sa orientujú na obchodovanie

³¹ Európska Komisia, Vonkajší obchod, aktualizované September 2007:
http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/regions/mercosur/index_en.htm

³² MERCOSUR: <http://www.mercosur.org.uy/>

dohodnutého rámca. Štáty MERCOSUR-u schválili Rozhodnutie v auguste 1995, ktorý stanovil parametre pre obchodovanie s EU.

„Rámcová dohoda o politickej, hospodárskej a kultúrnej spolupráci medzi MERCOSUR-om a EU bola podpísaná 15. 12. 1995 v Madride. Táto predpokladala prehĺbenie spolupráce s cieľom vytvoriť zónu voľného obchodu. Cieľom je postupné zavádzanie voľného obchodu pre priemyselné výrobky a služby ako aj liberalizácie obchodu s poľnohospodárskymi výrobkami na báze vzájomnosti a pri zohľadňovaní citlivých položiek. Ďalej je to liberalizácia pohybu kapitálu a spoločných finančných inštrumentov pre regionálne projekty, kooperácia v oblasti životného prostredia, v doprave, vede a výskume. Dňa 16. 9. 1997 v Sao Paulo (Brazília) EU a MERCOSUR došli k dohode vytvoriť „Stále spoločné fórum podnikov“, ktoré má vytvárať predpoklady pre dohodu o voľnom obchode obidvoch hospodárskych zoskupení. Hlavy štátov a šéfovia EU a MERCOSUR-u sa dohodli pred začiatkom Latinskoamericko-európskeho vrcholného stretnutia v Rio de Janeiro, dňa 28. 6. 1999 na tom, že s rozhovormi o odbúravaní netarifných prekážok začnú už od jesene 1999. V novembri 1999 stanovili v Bruseli obidva obchodné bloky časový plán, podľa ktorého majú pokračovať jednania o Spoločnej zóne voľného obchodu.

Jednania o medzi regionálnej Asociačnej dohode³³ medzi EU a MERCOSUR-om začali v apríli 2000. Dohoda podľa jednaní pozostáva z troch častí a to z kapitoly o politickom rozhovore, z kapitoly o obchodných a ekonomických problémoch pri vytváraní biregionálnej zóny voľného obchodu a z kapitoly o spolupráci.

Kapitola o obchode udáva tri základné zásady:

- vzájomné priblíženie regiónov, ktoré bude tvoriť základ pre všetky regulované oblasti,
- dohoda by mala byť zrozumiteľná a vyrovnaná a v súlade s ustanoveniami WTO,
- dohoda by mala tvoriť slobodný záväzok realizovaný obidvomi stranami ako nedeliteľného celku.

Oblasti a ciele zóny voľného obchodu boli spoločne dohodnuté na prvom vyjednávacom stretnutí v apríli 2000 a na Madridskom summite v máji 2002 a sú nasledovné:

- bilaterálna a recipročná liberalizácia obchodu s tovarom a so službami v dohodnutom čase,
- zlepšenie prístupu k vládny sprostredkovateľským trhom tovarov, služieb a pracovníkov,

³³ Európska Komisia, Vonkajší obchod:
http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/regions/mercosur/index_en.htm

- podpora otvoreného a nediskriminačného investičného prostredia,
- adekvátne a efektívne zabezpečenie ochrany duševných práv,
- zabezpečenie hospodárskej súťaže a mechanizmu pre spoluprácu v oblasti súťaže,
- založenie orgánu pre riešenie sporov,
- dohoda o hygienických normách,
- dohoda o víne a liehovinách.

V oblasti tovaru si obidve strany dojednali presne stanovené ciele pre normy, technické regulácie a prispôbili zdanenie výrobcov, colné prehliadky a súvisiace postupy v tejto oblasti.

K stanovenému dátumu bolo uskutočnených 16 vyjednávacích kôl, politická a kooperačná kapitola boli skoro ukončené. Veľký postup v obchodnej kapitole umožnil obidvom stranám počítať s predbežným ukončením rokovaní do konca októbra 2004. Pri príležitosti stretnutia obchodných vyjednávačov MERCOSUR-u a EU na ministerskej úrovni v Lisabone 20-teho októbra 2004, sa ministri zhodli na tom, že pre úspešné dosiahnutie dohodnutých záväzkov je potrebné predĺžiť časový horizont. Kvôli technickým otázkam došlo 2-ho septembra 2005 k opätovnému stretnutiu ministrov a zároveň k utvrdeniu vzájomných obchodných vzťahov. Od tohto obdobia rokovania pokračovali na technickej úrovni.

K opätovnému stretnutiu došlo v decembri 2007, a to za účelom prejednať svoj záväzok ohľadom biregionálnej dohody a pripraviť sa na V. biregionálne stretnutie EU, Latinskej Ameriky a Karibiku konajúce sa v Lime v Peru.

EU³⁴ je najväčším obchodným partnerom MERCOSUR-u, tvoriaci takmer 18 % celkového obchodu MERCOSUR-u a zároveň najväčším dovozcom priamych zahraničných investícií. MERCOSUR zaujíma ôsme miesto medzi obchodnými partnermi EU a tvorí 2,3 % celkového obchodu EU. Od 90-tych rokov ich vzájomný obchod s tovarom vzrástol viac ako dvojnásobne. V roku 2006 obchod s tovarom činil 67,4 miliónov eur, zatiaľ čo obchod so službami sa rovnal 8,3 miliónov eur za rok 2005.

³⁴ Európska Komisia, *Strategické partnerstvo medzi EU, Latinskou Amerikou a Karibikom*: http://ec.europa.eu/external_relations/library/publications/lima_en.pdf

Tabuľky č. 9 a 10: TOP 10 obchodných partnerov MERCOSUR-u za rok 2006

Najväčší importní partneri				Najväčší exportní partneri			
	Partner	mil.EUR	%		Partner	mil.EUR	%
	Svet	143 788	100		Svet	213 955	100
1	EU	29 671	20,6	1	USA	51 454	24
2	USA	29 536	20,5	2	EU	36 516	17,1
3	Brazília	13 968	9,7	3	Čína	14 103	6,6
4	Čína	11 267	7,8	4	Argentína	10 151	4,7
5	Argentína	8 686	6	5	Karibik	8 273	3,9
6	Japonsko	4 676	3,3	6	Brazília	7 173	3,4
7	Chile	3 652	2,5	7	Chile	6 564	3,1
8	Mexiko	3 403	2,4	8	Mexiko	6 045	2,8
9	Nigéria	3 139	2,2	9	Japonsko	4 367	2
10	Algéria	3 116	2,2	10	Kanada	3 663	1,7

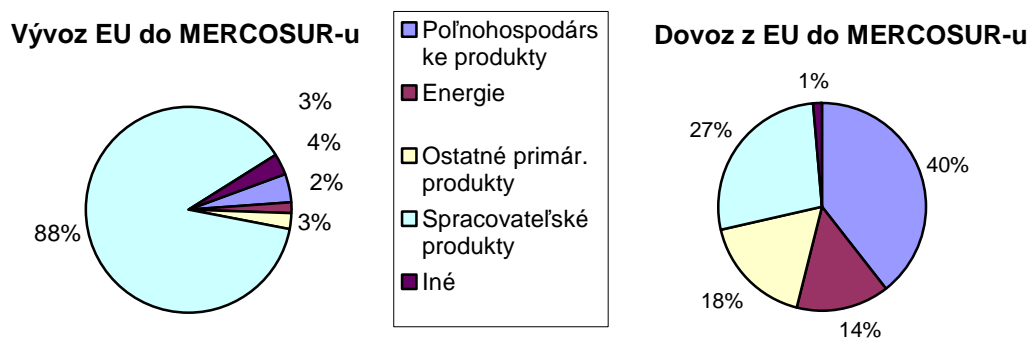
Zdroj: Eurostat

Tabuľky č. 9 a 10 udávajú prvých desať importných a exportných partnerov MERCOSUR-u podľa krajín. Najväčšou importnou krajinou pre zoskupenie je EU, kde z celkového obchodu tvorí 20,6 %, len o 0,1 % menej dovážajú na trh MERCOSUR-u Spojené štáty americké. Ak nepočítame členské krajiny (pri predstavení hlavných obchodných krajín nebudeme brať v úvahu obchod MERCOSUR-u s Brazíliou, Argentínou) tretím významným dovozcom je Čína s hodnotou 7,8 %, ďalej Japonsko s 3,3 % a Chile s 2,5 %. Podľa týchto hodnôt je zrejmé, že sa zvyšuje import ázijských krajín a to prevažne z Číny a Japonska.

MERCOSUR bez pochyb najviac vyváža do USA 24 % a na druhom mieste do EU 17,1 %. Na treťom mieste sa znova objavuje Čína 6,6 %, aj tu je zreteľné, že sa stáva významným obchodným partnerom MERCOSUR-u a tým klesá dovoz do a vývoz z USA a EU. Potom nasleduje oblasť Karibiku 3,9 % a Chile s 3,1 %. Ďalšie krajiny už neuvádzam, lebo ich podiel na celkovom obchode dosahuje malých hodnôt.

Európsky trh zaujíma dôležité miesto vývozu MERCOSUR-u, prevažne pre poľnohospodárske produkty (39,5 %), energiu (14,4 %), strojové zariadenia (4 %), dopravné prostriedky (5,8 %) a chemické produkty (4,6 %), v roku 2006 tvoril 38,5 % celkového dovozu do EU. Naopak EU prevažne do MERCOSUR-u vyváža priemyselné výrobky ako strojové (31,8 %) a prepravné (17,8 %) zariadenia, chemické produkty (20 %) a poľnohospodárske produkty (4,4 %). Pre lepšiu prehľadnosť vid'. grafy č. 1 a 2 (údaje sú zaokrúhlené).

Grafy č.1 a 2: Vývoz a dovoz z EU do MERCOSUR-u podľa produktov



Európska Komisia udržuje bilaterálne dohody s každým štátom MERCOSUR-u, založených na kooperačných rámcových dohodách. Pri pohľade na Argentínu, rôzne sporné otázky spoločného záujmu sú diskutované rámcovo v sektorových dialógoch, ako ekonomické a finančné sporné otázky, informačné spoločnosti, Galileo- európsky navigačný satelitný program, ľudské práva, spolupráca v systéme Spoločných Národov, energia a aj výchova a kultúra. Strednodobým cieľom je rozšíriť rozsah bilaterálnych Európsko-Argentínskych vzťahov.

V auguste 2007 sa Uruguay stal prvým štátom Latinskej Ameriky, ktorý sa pripojil do zoznamu krajín, ktoré podporujú svoj rast používaním univerzálneho digitálneho televízneho štandardu (DVB-T) predloženého EU. Kvôli zvláštnej situácii v MERCOSUR-e a sociálno-ekonomickej asymetrii sa Paraguay veľmi angažuje v zdieľaní európskych skúseností v rôznych situáciách, vrátane sociálneho kohézneho a štrukturálneho fondu.

V súčasnosti je EU najväčším darcom rozvojovej a kooperačnej pomoci pre krajiny MERCOSUR-u. EU navrhla rozmiestnenie približne 324 miliónov eur pre obdobie 2007-2013 pre financovanie rozvojových kooperačných aktivít v MERCOSUR-e a v jeho členských krajinách.

2.2.1 Obchod a investície medzi EU a MERCOSUR-om

Obchod³⁵ už od minulosti všeobecne tvoril hlavnú osu vo vzťahoch medzi EU a Latinskou Amerikou. Tento trend sa následne presunul v 90-tych rokoch aj na novo vznikajúce regionálne zoskupenie MERCOSUR. Európska komisia sa rozhodla postupne na základe správy *EU- Latinská Amerika: súčasnosť a perspektívy z upevnenia asociácie (1996-2000)* z 23. októbra 1995, uzatvoriť do roku 2000 podľa svojich priorit s každou Latinskoamerickou geografickou oblasťou určité dohody. MERCOSUR predovšetkým využíva ekonomickú a obchodnú spoluprácu, za účelom upevniť ich vzájomné vzťahy pomocou uzatvárania rôznych zmlúv založených na reciprocite a spoločných záujmoch s konečným cieľom vytvoriť politické a ekonomické združenie.

EU je druhým hlavným medzinárodným vývozným trhom pre tovar z MERCOSUR-u a ten je zasa hlavným miestom vývozu európskych statkov v Latinskej Amerike. Napriek tomu, však v posledných rokoch ich vzájomné vzťahy strácajú na sile.

Tento fakt je spôsobený predovšetkým zapájaním sa nových subjektov do medzinárodného ekonomického diania, ako Čína a posilňovanie existujúcich ako USA. Tieto dve krajiny sú s EU najdôležitejšími obchodnými partnermi MERCOSUR-u. Napríklad v roku 2006 tvoril obchod s EU 18,5 %, s USA 22,6 % a s Čínou 7,1 %. Predpokladá sa, že v budúcnosti Čína bude veľmi významným hráčom na svetovom trhu, a že vďaka jej expanzii dôjde k zmene orientácií viacerých svetových subjektom práve smerom k nej.

Je potrebné uviesť aj ďalšie údaje potvrdzujúce pokles ich vzájomnej spolupráce. Celkový objem obchodu so statkami medzi obidvoma zoskupeniami v posledných rokoch trpí výkyvmi s klesajúcou tendenciou. V roku 2000 súčet dovozov a vývozov bol 48 782 miliónov eur no v roku 2004 klesol na 46 728 miliónov eur- to je približný ročný pokles o 1,1 %. Naopak v období od 1980-2000 ich vzájomný obchod ročne rástol približne o 5 %.

Obchod medzi týmito dvomi zoskupeniami sa uskutočňuje nasledovne: EU predovšetkým nakupuje poľnohospodárske a živočíšne produkty (potraviny a suroviny) a v menšej miere priemyselné výrobky, na druhej strane MERCOSUR zasa dováža z EU prevažne hotové produkty (stroje a chemikálie). Tento systém zodpovedá základnej logike európskych vzťahov s Latinskou Amerikou.

³⁵ CHAIRE MERCOSUR: Strategická asociácia medzi EU a MERCOSUR-om, október 2006:
http://www.chairemercotur.sciences-po.fr/index.php?option=com_content&task=view&id=101&Itemid=97

Pri pohľade na európsky dovoz z MERCOSUR-u za rok 2006, najdôležitejšiu kapitolu tvorili potraviny a živé zvieratá (približne 39,5 % z celkového európskeho dovozu), nerafinované produkty okrem motorových palív, potom spracovateľské produkty. Najdôležitejšie dovážané produkty z oblasti potravín a živých zvierat sú sója, olejnaté semená, orechy, káva, pomarančový džús, tabak a mäso. Dôležitosť ich vzájomných vzťahov vyplýva aj z percenta celkového vývozu poľnohospodárskych výrobkov z MERCOSUR-u do EU, ktoré činí 39,5 %, zatiaľ čo svetová úroveň európskeho dovozu týchto produktov je 6,7 %.

Čo sa týka európskeho vývozu do MERCOSUR-u na prvom mieste sa nachádzajú stroje a dopravné zariadenia (49,6 % z celkového európskeho vývozu do MERCOSUR-u), potom chemické produkty (približne 20 %) a hotové výrobky. Je treba podotknúť, že stroje a dopravné zariadenia spolu tvoria 49,6 % z celkového európskeho exportu, zatiaľ čo súčet európskeho vývozu na svetovej úrovni tvorí 43,9 %.

Obchod so službami medzi EU a MERCOSUR-om podľa roku 2005 činil 11,7 biliónov eur, pričom 6,4 bn eur tvorili európske služby v MERCOSUR-e a 5,4 bn eur služby plynúce z MERCOSUR-u do EU. Z toho vyplynul prebytok pre EU približne 0,8 bn eur. Obchod sa službami medzi EU a MERCOSUR-om predstavuje 1,9 %, pri porovnaní s inými oblasťami vo svete je to veľmi málo (obchod EU s USA 34,8 %, s Japonskom 4,7 % a aj s porovnaním malého štátu ako je napríklad Švajčiarsko 12,6 %).³⁶

Priame zahraničné investície (PZI) plynú jednosmerne z EU do MERCOSUR-u, EU je hlavným investorom na tomto území. PZI európskych podnikov na Latinskoamerickom území nezávratne rástli od začiatku 90-tych rokov, pri globálnych odhadoch v roku 1996 prevýšili aj tie z USA. Predstavujú približne 40 % všetkých priamych zahraničných investícií v MERCOSUR-e.

Okolo 80 % PZI z EU do Latinskej Ameriky pochádza z nasledujúcich piatich štátov: Španielska (44 %), Veľkej Británie (17 %), Francúzska (11 %), Talianska a Nemecka. V roku 2001 dochádza k zmene tohto smeru, kedy **európske PZI** ³⁷začali klesať z hodnoty 30 biliónov eur na 5 biliónov v 2003. V roku 2004 sa príliv európskych PZI zvýšil na 19 biliónov eur, ale v 2005 sa znížil o polovicu. Toto zníženie bolo spôsobené masívnym poklesom (-77 %) európskych investícií v Mexiku, ktorý bol spôsobený Španielskom. Následne Španielsko stiahnutím kapitálu z Argentíny (-1,4 bilióna eur) a Veľká Británia

³⁶ Zdroj Eurostat

³⁷ Európska Komisia, Eurostat:

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1090,30070682,1090_33076576&_dad=portal&_schema=PORTAL

stiahnutím investícií z Kolumbie (-1 bilión eur) prispeli k výraznému zníženiu európskych investícií v Latinskej Amerike za rok 2005. Tieto údaje sú jasne viditeľné z tabuľky č. 11:

Tabuľka č. 11: PZI plynúce z EU do Latinskej Ameriky (v miliónoch eur)

	2001	2002	2003	2004	2005
Mimo EU	306 140	133 897	135 711	136 388	171 757
Latinská Amerika	29 644	11 244	5 233	19 293	7 127
Mexiko	4 825	6 608	1 999	10 805	2 512
Kolumbia	420	-369	369	605	-1 057
Uruguay	1 229	450	88	192	-25
Venezuela	2 914	-183	-275	1 064	945
Brazília	10 050	-1 367	2 149	5 180	5 490
Chile	3 048	1 564	1 643	1 976	939
Argentína	5 612	1 159	-1 455	-1 166	-1 313
MERCOSUR	16 901	172	764	4 169	4 164

Zdroj: Eurostat

Podľa tabuľky č. 11 je jednoznačne zrejmé, že MERCOSUR je v roku 2005 hlavných miestom vývozu európskych investícií v Latinskej Amerike s vysokým percentom (až 58 %).

Investície prevažne plynuli do bankového, telekomunikačného a výrobného sektora a v neposlednej rade aj na integráciu finančných trhov.

2.2.2 Vzájomná spolupráca medzi EU a MERCOSUR-om

EU vytvorila v najlepšom úmysle pre územie Latinskej Ameriky horizontálne viacročné programy s cieľom zaviesť projekty so zapojením obidvoch sektorov- súkromného a aj verejného. Zavádzajú sa na regionálnej úrovni a pokrývajú hlavne **ekonomickú spoluprácu**³⁸, rozvojovú a humanitárnu pomoc a kultúrnu spoluprácu.

Krajiny MERCOSUR-u sú hlavnými beneficiarimi z ekonomickej spolupráce, ktorú poskytuje EU smerom do Latinskej Ameriky a to cez programy ALFA

³⁸ CHAIRE MERCOSUR: Strategická asociácia medzi EU a MERCOSUR-om, október 2006: http://www.chairemercosur.sciences-po.fr/index.php?option=com_content&task=view&id=101&Itemid=97

(akademické formovanie), URB-AL (lokálny sídelný rozvoj), AL-INVEST (investície), ALBAN (školsťvo), ALURE (energetické zdroje) a ALIS (informačné združenia). Pre obdobie 2000-2006 sa spočítalo, že tieto krajiny dostali v prepočte viac ako 200 miliónov eur vďaka európskej spolupráci.³⁹

EU a jej členské štáty stoja na prvom mieste na svete v oblasti spolupráce a oficiálnej rozvojovej pomoci v tejto oblasti.

Pomoc z EU sa nachádza v transformačnej fáze, ktorá sa prehľbuje a pozitívne pôsobí na adresované krajiny, aj napriek tomu, že je ešte nedostatočná pre stanovenie adekvátneho strategického plánu. Preto Európska Komisia predstavila viaceré správy z tejto oblasti, v ktorých predkladá cesty akým smerom sa bude uberať reforma európskej kooperačnej politiky. V správe z 29. septembra 2004 o *inštrumentoch pre zahraničnú pomoc o budúcej finančnej vyhládke 2007-2013*, Komisia navrhla prepracovať všetky spoločné kooperačné politiky na štyri základné a to na politiku pre predpriatie, pre spojenie so susednými krajinami, pre ekonomickú a rozvojovú spoluprácu a pre stabilizáciu. Ako už bolo spomenuté krajiny MERCOSUR-u prevažne využívajú nástroj pre ekonomickú a rozvojovú spoluprácu.

13. júla 2005 bola Komisiou vydaná správa o novej rozvojovej politike EU, *Európsky konsenzus*, ktorý čelí novým hrozbám plynúcich z globalizácie. Podľa tohto konsenzu malo do roku 2006 dôjsť k nahradeniu vtedajších 15 programov a vytvoreniu len siedmich. Tieto programy nemajú geografické obmedzenia a majú skompletizovať národné a regionálne programy. Pre obdobie 2002-2006 bola poskytnutá suma 48 miliónov eur, ktorá mala pomôcť k dokončeniu spoločného vnútorného trhu v MERCOSUR-e a zreformovať inštitucionálnu štruktúru a občianske spoločnosti.

Následne Európska komisia vytvorila druhý *Regional Strategy Paper pre MERCOSUR pre obdobie 2007-2013*.⁴⁰

Celá táto spolupráca by bola neuskutočniteľná, keby nebolo Európskej Investičnej Banky (EIB), ktorá financuje (maximum 50 %) projekty infraštruktúry, energie a telekomunikácií, ako aj priemyselný sektor v Latinskoamerickom regióne a zároveň dopľňuje financie zo Svetovej a Americkej rozvojovej banky (Inter-American Development Bank-BID).

³⁹ Európska Komisia, Latinskoamerický regionálny program 2000-2006: http://ec.europa.eu/external_relations/la/rsp/index.htm

⁴⁰ Európska Komisia, „MERCOSUR Regional Strategy Paper 2002-2006“: http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/rsp/index.htm

Politický dialóg medzi EU a MERCOSUR-om

Politicko-diplomatické vzťahy medzi kancelármi MERCOSUR-u a Radou EU boli zahájené 27. apríla 1991 na informačnom stretnutí v Bruseli. **Politický dialóg**⁴¹ bol oficiálne potvrdený v decembri 1995 podpisom medzi regionálnej rámcovej dohody o ich spoločnej spolupráci. Od roku 1998 sa týchto rokovaní zúčastňujú aj Bolívia a Chile.

Zaoberá sa napríklad diplomatickými vzťahmi medzi ambasádami členských štátov MERCOSUR-u úradne menovanými v Bruseli, návštevami a stretnutiami hláv štátov, vlád, prezidenta Európskej Komisie, ministrov zahraničných vecí a európskych komisárov, rôzne zmiešané stretnutia členov Európskeho parlamentu a legislatívnych orgánov MERCOSUR-u a bilaterálnymi stretnutiami.

Väčšina týchto aktivít je sporadických a uskutočňujú sa na ministerskej úrovni, okrem stretnutí Rady EU a ostatných medzinárodných stretnutí. Následne boli vytvorené rôzne inštitúcie, vytvorenie stálych právnych rámcov, konzultatívnych fór a orgánov dohodnutých už vopred, ktoré pracujú s predbežným kalendárom schôdzí a s prognózovaním ďalších udalostí.

EU je v krajinách MERCOSUR-u reprezentovaná svojimi ambasádami štátu, ktorý má prezidentské obdobie v Rade ako aj delegáti Európskej Komisie v Brazílii, v Montevideu a v Buenos Aires. V Montevideu sídli Technický Sekretariát MERCOSUR-u, ktorý zabezpečuje koordináciu činností medzi Komisiou a stálymi reprezentantmi MERCOSUR-u.

Politický dialóg rieši aktuálne medzinárodné záujmy, určuje polia, v ktorých by bolo možné rozšíriť vzájomnú spoluprácu a určenie spoločných stanovísk a činností vo vzťahu k medzinárodným problémom. Medzi základné ciele patrí aj podpora demokracie a ochrana ľudských práv, mier, kooperácia medzi obidvoma zónami, obchod a investície, rozvoj a iné.

V neposlednej rade sa v politickom dialógu môžu predostrieť hocijaké bilaterálne alebo internacionálne otázky, ale musia byť vo vzťahu medzi EU a MERCOSUR-om, ako napríklad otázka týkajúca sa zahraničného dlhu, fiškálna reforma, migračné toky, zmenná nestabilita a ochrana investícií.

Treba dodať, že aj civilné obyvateľstvo je zainteresované do európsko-mercosurských vzťahov a to prostredníctvom konania sa pravidelných stretnutí „Fóra pre civilné obyvateľstvo EU-MERCOSUR“, na ktorých vystupujú reprezentanti vládnych organizácií,

⁴¹ CHAIRE MERCOSUR: Strategická asociácia medzi EU a MERCOSUR-om, október 2006:
http://www.chairemercosur.sciences-po.fr/index.php?option=com_content&task=view&id=101&Itemid=97

podnikateľské a odborové organizácie. Na týchto stretnutiach sa diskutuje o rôznych aspektoch bilaterálnych vzťahov. Prvé stretnutie sa konalo v Bruseli vo februári 2002.

Základné charakteristiky Rámcovej dohody o interregionálnej spolupráci medzi EU a MERCOSUR-om

Rámcová dohoda o interregionálnej spolupráci (Acuerdo Marco de Cooperación Interregional- AMIC) medzi EU a MERCOSUR-om bola podpísaná 15. decembra 1995 v Madride. Táto dohoda je zmiešaná dohoda štvrtej generácie (zahrňuje medzi komunikačné programy, otvára cestu k medzi regionálnemu voľnému obchodu a nastoľuje pokračovanie biregionálneho politického rozhovoru a jeho inštitucionalizáciu v ktorejkoľvek oblasti ich spoločného záujmu). Už z jej názvu vidno, že sa jedná o rámcovú dohodu, ktorej hlavnou úlohou je uviesť ciele úspechu, jej princípy, použiteľné nástroje a inštitúcie dávajúce do povedomia dohodnuté dohody. Inými slovami je to dočasná dohoda upravujúca spoluprácu rôzneho typu, ktorá mala pripraviť obe strany na budúcu ekonomickú a politickú spoluprácu. Ďalej je horizontálnou dohodou zabezpečujúcou otvorenú spoluprácu, ktorá mala vytvoriť ekonomickú bilaterálnu alianciu vhodnú pre medzinárodnú regionálnu scénu. Všetky vzťahy sú uskutočňované na troch úrovniach a to štátov, organizácií a na úrovni subregiónov, týmto sa stala novátorským medzníkom v medzinárodných vzťahoch, v tej dobe ešte nebola známa taká forma spolupráce.

Táto dohoda je tiež zmiešanou dohodou čo znamená, že dochádza k prepojeniu rôznych oblastí spolupráce a zároveň rešpektujúc komunitárnu konkurenciu a právnu legislatívu.

V neposlednej rade došlo k vytvoreniu organizácie integrovanej troma hlavnými inštitúciami, Radou pre spoluprácu, Zmiešanou komisiou pre spoluprácu a Obchodnou subkomisiou.

Rada pre spoluprácu sprostredkováva a kontroluje základné funkcie rámcovej dohody, rieši základné medzinárodné otázky vrámci ich spoločných záujmov a je najvyšším orgánom s politickou orientáciou. Zmiešaná rada pre spoluprácu je tvorená na jednej strane členmi Rady EU a Európskej komisie a na druhej reprezentantmi MERCOSUR-u. Stretáva sa raz do roka striedavo raz v Bruseli a druhý-krát v niektorom štáte MERCOSUR-u. Jej úlohou je starať sa a podporovať obchodné vzťahy, výmenu názorov a umocniť návrhy Rady. Obchodná subkomisia kontroluje vykonávanie obchodných záväzkov, zaistenie ich splnenia a pripravuje projekty pre ďalšiu obchodnú liberalizáciu.

Inštitucionálna štruktúra je dopĺňovaná stretnutiami hláv štátov a vlád Európskej Únie a MERCOSUR-u. Dôležité postavenie má aj civilné obyvateľstvo a to aj napriek tomu, že nie sú súčasťou inštitucionálneho systému.

Výhody a nevýhody z ich vzájomnej spolupráce a perspektívy ďalšieho vývoja

Európska **spolupráca**⁴² nepochybne prináša do súčasných ekonomických tokov medzi EU a MERCOSUR-om pozitívne aj negatívne zmeny.

Toto tak povediac prepojenie je najviac viditeľné v primárnom sektore (poľnohospodárstvo, chov dobytka, rybolov a lesníctvo). Donedávna by sa dalo predpovedať, že navždy aj ostane hlavným predmetom ich spolupráce, pretože žiadny iný ekonomický subjekt nemal taký potenciál ako krajiny MERCOSUR-u. Dnes sa postupne do spolupráce zapájajú aj nové štáty, ktorých orientácia je prevažne na poľnohospodársky sektor, majú dostatok vhodnej pôdy a nepochybne aj lacnej pracovnej sily. Kvôli týmto dôvodom môžu nastať nové prekážky a bariéry, ktoré zhoršia vstup poľnohospodárskych produktov z MERCOSUR-u na európsky trh, a to prevažne pre živé zvieratá, hovädzie a ovčie mäso a niektoré ovocie a zeleninu (najmä hrozno a jablká, ktoré sú do EU taktiež dovážané novými obchodnými partnermi). Ďalším negatívom pre ich vzájomnú spoluprácu je aj ten fakt, že EU prijala nové členské štáty (pre ňu nové obchodné trhy), ktorých produkty výrazne konkurujú tým z MERCOSUR-u. Tým, že ale existuje veľká rozmanitosť poľnohospodárskych produktov tie z Latinskej Ameriky naďalej ostávajú konkurencieschopnými.

Ďalší problém je ten, že MERCOSUR-u chýba politická hodnovernosť, čo negatívne pôsobí na jeho túžbu vytvoriť integračné priestory s EU a NAFTAU. Práve preto by mal najskôr rozšíriť svoju vnútornú dimenziu a upevniť štruktúru.

EU však naďalej pokračuje vo vzájomnej spolupráci a v ekonomickej perspektíve a verí, že táto asociácia:

- ustáli a upevní pozíciu európskych podnikov na niektorých najslubnejších latinskoamerických trhoch, a to tým, že dôjde k eliminácii obchodných bariér a k harmonizácii štandardov, v ktorých dodnes existuje vysoká colná ochrana,

⁴² CHAIRE MERCOSUR: Strategická asociácia medzi EU a MERCOSUR-om, október 2006:
http://www.chairemercotur.sciences-po.fr/index.php?option=com_content&task=view&id=101&Itemid=97

- vytvorí nové industriálne exportné možnosti pre európskych vývozcov a aj rozšíri sektor služieb a to pomocou modernizácie závodov a zlepšením infraštruktúry v Južnej Amerike,
- podniknú založenie európskych podnikov na Latinskoamerickom území, a tým stimuluje nové investičné toky,
- zredukuje produkčné náklady európskych podnikov, ktoré boli už na území založené a povolí im dovoz importov od svojich spoločníkov a to bez cla.

Pre krajiny MERCOSUR-u táto má spolupráca priniesť:

- ľahší prístup poľnohospodárskych a rybolovných produktov na európske trhy
- a stimuláciu ekonomického rastu založeného na vývozo.

Súčasne si obidva subregióny ponúkajú komplementárne komparatívne výhody, európske krajiny majú výhodu v produkcií v statkoch s vysokou pridanou hodnotou a krajiny MERCOSUR-u sú efektívnejšie v produkcií produktov závislých na prírodných zdrojoch a ich surovinovej základni. Fungovanie zóny voľného obchodu medzi obidvoma regiónmi tak umožní efektívnejšiu medzinárodnú špecializáciu a vo všeobecnosti tak zvýši blahobyt obidvoch blokov.

S pohľadom na sektor služieb, dohoda medzi obidvoma obchodnými blokmi by mala pre európske podniky vytvoriť veľké obchodné možnosti, a to:

- zredukovaním početných bariér pri vstupe na trh,
- povolením využívať ekonomického rastu vytvoreného z obchodnej výmeny, ako aj infraštruktúru,
- služby v MERCOSUR-e sa nepodieľajú tou istou váhou na HDP ako u európskych štátov a preto by malo vďaka tejto dohode dôjsť k potenciálnemu rastu v telekomunikačných a finančných sektoroch,
- Argentína a Brazília sú čistými dovozcami služieb (bankové, telekomunikačné, poisťné a prepravné služby), zatiaľ čo Paraguay a Uruguay sú naopak ich vývozcami (turizmus).

Také isté dopady bude mať táto dohoda aj na PZI. Zahraničné investície a vývozy sa rozvíjajú spoločne a obidve hrajú dôležitú úlohu v globálnej integrácii. Skúsenosť ukazuje, že táto redukcia tarifných a netarifných prekážok je doprevádzaná rastom PZI. Z toho vyplýva,

že exportérske firmy tovarov a služieb z EU a MERCOSUR-u budú profitovať z rastu obchodných tokov plynúcich z otvorenosti hraníc.

Prehĺbenie ekonomických vzťahov medzi EU a MERCOSUR-om môže vytvoriť dôležité ekonomické a recipročné výhody, pretože tieto dva trhy sa vo viacerých aspektoch komplementárne dopĺňujú, ale s výnimkou určitých produktov a citlivých oblastí, u ktorých dochádza ku kolíziám. Ale taktiež so sebou prináša aj problémy. Zosilnenie asociácie medzi oboma regionálnymi blokmi môže byť hodnotným nástrojom pre dosiahnutie želaného úspechu.

MERCOSUR je sľubným obchodným partnerom pre EU a zároveň poskytuje privilegovaný vstup pre európske firmy na Latinskoamerický kontinent. Na druhej strane je EU pre MERCOSUR ekonomická a politická priorita, ktorá mu umožňuje dosiahnuť silný trh a obdržať ručiteľa pre jeho ďalší rozvoj.

V konečnom dôsledku sa nachádzame oproti zadržiavanému vyjednávaciemu procesu a to vinou viacerých problémov, tak ako európskych tak aj mercosurských. Niet pochyb, že táto situácia je veľmi zložitá. Aj napriek bohatým vyjednávacím skúsenostiam získaných počas dlhých rokov, dnes nie je stanovený dátum ukončenia tohto jednanja. Spoločným prianím obidvoch strán je uzavrieť ambicióznu a vyrovnanú zmluvu na racionálnej úrovni.

ZÁVER

V mojej bakalárskej práci som postupne predstavila regionálne integračné zoskupenie vytvorené na Latinskoamerickom území Spoločný Trh Juhu (Mercado Común del Sur-MERCOSUR).

Počas písania mojej práce som pracovala s knižnými a internetovými zdrojmi uvedenými v zozname použitej literatúry. Predovšetkým som sa snažila vychádzať zo zdrojov WTO, oficiálnych stránok MERCOSUR-u, Európskej Únie, pri číselných údajoch som vychádzala zo štatistickej ročenky UNCTAD-u a zo stránok Eurostatu.

V prvej časti bakalárskej práce som sa všeobecne venovala MERCOSUR-u. Najskôr som stručne uviedla o aké zoskupenie sa jedná, aké sú jeho členské štáty a zhodnotila celkovú ekonomickú situáciu.

V prvej kapitole som zhodnotila ekonomickú situáciu za rok 2006 (posledné oficiálne údaje podľa štatistickej ročenky UNCTAD-u). Uviedla som počet obyvateľov, HDP členských krajín a hodnoty ich vývozu a dovozu a následne to celé zhodnotila podľa uvedenej tabuľky. Významne sa tam odzrkadľuje dôležitosť začlenenia Venezuely a jej konečnej ratifikácie Brazíliou a Paraguayom, vzhľadom na jej vysoký podiel obchodu, ktorý dosahuje.

Po základnom zhodnotení som predstavila jednotlivé členské štáty a to v abecednom poradí. Zaoberala som sa ekonomickým vývojom v období od 70 do 90-tych rokov a potom som nastienila ako začlenenie do MERCOSUR-u daným krajinám pomohlo. Argentína počas tohto obdobia uskutočňovala protekcionistickú politiku so silným postavením a zasahovaním vlády. Ku prekonaniu tejto situácie jej výrazne pomohlo začlenenie do MERCOSUR-u, kedy došlo k odstráneniu colných prekážok, podpisu viacerých regionálnych dohôd a k otvoreniu ekonomiky ako smerom k členským štátom tak aj k ostatným svetovým obchodným partnerom.

Počas zmieneného obdobia bola v Brazílii podobná ekonomická situácia ako v Argentíne - veľké štátne zásahy a protekcionistická politika. Vďaka vytvoreniu MERCOSUR-u došlo k odbúraniu colných taríf a k stabilizácii brazílskej ekonomickej situácie.

U Paraguaya kvôli zlej politike došlo k vytvoreniu nekonkurenčného prostredia pre domáce subjekty, so vstupom do integrácie došlo k stabilizácii a Paraguaysky trh sa tak stáva atraktívnym aj pre zahraničné subjekty.

Po vstupe do MERCOSUR-u sa v Uruguayi zvyšuje konkurencieschopnosť trhu a dochádza ku postupnému oslabeniu štátom riadenej ekonomiky.

Venezuela má oproti ostatným členským krajinám diametrálne odlišný vývoj, sama sa vymanila z hospodárskej krízy a z dlhov. Tým, že sa začlenila do MERCOSUR-u sa jej situácia ešte viac zlepšila.

V druhej kapitole prvej časti mojej bakalárskej práce som sa následne venovala vývoju a inštitúciám MERCOSUR-u. Zásľuhu na vytvorení tohto zoskupenia majú predovšetkým dve krajiny Argentína a Brazília, ktorých hlavným dôvodom pre vytvorenie MERCOSUR-u bola stabilizácia ich ekonomík. Po predchádzajúcom zhodnotení je zrejmé, že tento cieľ bol úspešne splnený.

V prvej podkapitole som uviedla hlavné a základné dohody, ktoré upravujú vzťahy a podmienky vrámci MERCOSUR-u. Dohoda z Asunción je základnou listinou z roku 1991. Podpismi členské krajiny potvrdzujú ich dobrovoľný súhlas pre vytvorenie tejto integrácie. V tejto dohode sú uvedené predsavzaté ciele a ustanovenia, ktoré sa krajiny zaviazali spoločne splniť. Dohodou z Oure Preto došlo v roku 1995 k vytvoreniu colnej únie, zóny voľného obchodu a k založeniu inštitúcií, ktoré dohliadajú na celkový chod integrácie. Inštitúciám som venovala druhú podkapitolu prvej časti. Ďalšia dohoda pochádza z Montevidea, v nej sa členské krajiny spoločne dohodli na pravidlách so službami a ich postupnej liberalizácií. Vďaka dohode z Olivos došlo k vytvoreniu stáleho súdu, čo významne pomohlo pri riešení sporných otázok.

Poslednú podkapitolu prvej časti som venovala vstupu Venezuely do MERCOSUR-u. Táto krajina sa v roku 2004 stala asociačným členom a na konci roka 2005 sa stáva oficiálnym členom integrácie. Do dnešného dňa však nedošlo k ratifikácii tejto dohody dvoma zakladajúcimi členmi- Brazíliou a Paraguayom a tým Venezuela ešte stále nie je plnoprávnym členom. Aj napriek tomu faktu som s Venezuelou pracovala ako s členským štátom a to hlavne kvôli tomu, že vďaka nej sa zvýšil celkový obchod a aj váha MERCOSUR-u ako celku na svetovom ekonomickom a politickom poli. Ďalším dôležitým faktorom je aj to, že došlo k úprave noriem na oboch stranách, odstráneniu určitých colných prekážok zo strany Venezuely a jej značnému priblíženiu sa k prijatiu spoločného zahraničného cla a voľnému obchodu v stanovenom období.

V druhej časti mojej bakalárskej práce som sa zamerala na vonkajšie vzťahy MERCOSUR-u s dôrazom na vzťahy s EU. Na začiatku som predstavila asociačné dohody vytvorené medzi MERCOSUR-om a krajinami na území Latinskej Ameriky ako aj mimo nej. Tieto dohody významne prispeli k lepšiemu rozvoju a vytvoreniu zón voľného obchodu prevažne na Latinskoamerickom území. Ďalej MERCOSUR podpísal aj viacero rámcových dohôd s krajinami na iných kontinentoch ako s Africkou colnou úniou, Egyptom, Marokom,

Pakistanom, tieto dohody sú zatiaľ v procese jednaní. S Indiou uzatvoril preferenčnú dohodu, ešte stále však nevstúpila v platnosť. Jediná rámcová dohoda, ktorá už oficiálne platí je rámcová dohoda s Izraelom. Podľa rôznorodosti krajín, s ktorými MERCOSUR rokuje je viditeľné, že sa aktívne snaží zapájať do celosvetového diania a upevňovať svoje postavenie. Následne som sa zamerala na obchodné vzťahy MERCOSUR-u s hlavnými svetovými „veľmocami“. Pomocou tabuľky som zhodnotila vzájomný obchod MERCOSUR-u a s ďalšími štyrmi integračnými zoskupeniami (CAN, NAFTA, ASEAN+3, EU 25) ich vzájomný dovoz a vývoz. Podľa tabuľky nepochybne došlo k zvýšeniu obchodu členských krajín- teda MERCOSUR-u, aj keď sa časom jeho orientácia na partnerov mení. V dnešnej dobe sa stále viac zvyšuje orientácia smerom do ázijských krajín a pomalým tempom klesá obchod s EU a NAFTAU.

V druhej kapitole je komplexne predstavený vzťah MERCOSUR-u a EU. Ich spolupráca na biregionálnej úrovni so zameraním sa na technickú spoluprácu začala už v 90-tych rokoch. Následne v roku 1995 sa ich väzby ešte viac upevnili a prehĺbila sa politická, hospodárska a kultúrna spolupráca s cieľom vytvoriť zónu voľného obchodu v oblasti priemyslu a služieb a s neskoršou liberalizáciou poľnohospodárskych výrobkov. Od roku 1999 začali spoločne odbúravať netarifné prekážky a následne od roku 2000 rokujú o medzi regionálnej asociačnej dohode, do dnešného dňa nedospeli k úspešnému koncu.

V podkapitolách sú predstavené hlavné oblasti ich spolupráce. Ako prvý je uvedený obchod a investície. EU je hlavným vývozným trhom pre MERCOSUR v oblasti poľnohospodárskych výrobkov a naopak MERCOSUR je hlavným príjemcom priemyselných výrobkov. Ich vzájomná spolupráca dôsledkom vstupu nových ekonomických subjektov (nové členské štáty EU a ekonomický rast Číny) sa ale postupne znižuje.

Čo sa týka PZI plynúcich z EU do Latinskej Ameriky je EU stále hlavným dovozcom a poskytovateľom kapitálu pre rozvoj tejto oblasti. V uvedenej tabuľke sú zobrazené hlavné toky európskych PZI plynúce do krajín Latinskej Ameriky.

Spolupráca medzi EU a MERCOSUR-om je veľmi významná. EU neustále vytvára rôzne fondy a programy nielen pre MERCOSUR ale aj pre zvyšok Latinskej Ameriky. Pomocou vytvorenia obojstranných inštitúcií (ako na území MERCOSUR-u, tak na území EU) ako aj zainteresovania obyvateľov sa snaží upevňovať ich vzájomné vzťahy.

Podľa predchádzajúcich úspechov sa dá predpokladať, že rokovania medzi EU a MERCOSUR-om nakoniec dospejú k úspešnému koncu a vytvoreniu zóny voľného obchodu.

Zdroje použitej literatúry

- [1] **ADAMCOVÁ, Lenka, GOMBALA, Ivo.** *Regionální ekonomická integrace v Asii, Africe a Latinské Americe*. 1. vyd. Praha : Vysoká škola ekonomická v Praze, 2001.
- [2] **CIHELKOVÁ, Eva a kol.** *Světová ekonomika- Regióny a integrace*. 1. vyd. Praha : Grada Publishing, 2002.
- [3] **Členstvo Venezuely v MERCOSUR-e:** <http://www.greenleft.org.au/2006/677/8163>
- [4] **Ekonomický vývoj Venezuely:** <http://www.britannica.com/eb/article-32721/Venezuela>
- [5] **Európska Komisia, Bilateral Trade Relations:**
http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/regions/mercosur/index_en.htm
- [6] **Európska Komisia, External Relations:**
http://ec.europa.eu/external_relations/la/rsp/index.htm
http://ec.europa.eu/external_relations/library/publications/lima_en.pdf
- [7] **FACILITATING AND PROMOTING FOREIGN INVESTMENT**, *Foreign Investment Advisory Service(FIAS)*, January, 1993
- [8] **GOMBALA, Ivo.** *Aktuální otázky světové ekonomiky : Latinská Amerika ve světové ekonomice: postavení a regionální ekonomická integrace v 90. letech*, 2000
- [9] **HITZGEROVÁ, Gabriela.** *Instituce ve světové ekonomice*. 1. vyd. Praha : Vysoká škola ekonomická v Praze, Nakladatelství Oeconomica, 2003.
- [10] **CHAIRE MERCOSUR:** http://www.chairemercosur.sciences-po.fr/index.php?option=com_content&task=view&id=101&Itemid=97
- [11] **Oficiálny sekretariát MERCOSUR:** <http://www.mercosur.org.uy/>
- [12] **Protokol z Olivos:** <http://www.presidencia.gub.uy/ley/2003043006.htm>
- [13] **Rokovanie medzi MERCOSUR-om a Izrealom:**
<http://www.mfa.gov.il/MFA/MFA+events/Around+the+world/Israel+signs+free+trade+agreement+with+MERCOSUR+18-Dec-2007.htm>
- [14] **ROWAT M., LUBRANO M., PORRATA R. Jr.,** *Competition Policy and MERCOSUR*, 1st edition. Washington D.C.: World Bank, 1997.
- [15] **THE ROLE OF THE STATE** (Report No. 15044-PA), Latin American and the Caribbean Region, The Word Bank, April 26, 1996
- [16] **UNCTAD, UNCTAD Hanbook of Statistics 2007:** <http://stats.unctad.org/Handbook>
- [17] **WTO, Trade Policy Review: Argentína:**
http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp277_e.htm

[18] WTO, Trade Policy Review: Uruguay:

http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp264_e.htm

[19] WTO, Trade Policy Review: Venezuela:

http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp207_e.htm