

UNIVERZITA PALACKÉHO V OLOMOUCI

Filozofická fakulta

Katedra politologie a evropských studií

Suzana Jovaševicová

**Importní kalendář: účinný nástroj
prosazování zahraničně-politických zájmů**

Evropské komise

Diplomová práce

Vedoucí bakalářské práce: Doc. Dan Marek, Ph.D., M.A.

OLOMOUC 2011

Prohlašuji, že jsem tuto diplomovou práci vypracovala samostatně na základě uvedených pramenů a literatury.

V Olomouci dne 14. prosince 2011

Na tomto místě bych chtěla poděkovat vedoucímu magisterské diplomové práce Doc. Danu Markovi, Ph.D., M.A. za odborné vedení a také za jeho cenné rady, podporu, trpělivost a inspiraci.

OBSAH

ÚVOD	1
1 Teorie Principal - Agent	14
1.1 Ukotvení modelu Principal – Agent v rámci teorií evropské integrace.....	15
1.2 Teorie Principal – Agent v EU	18
1.2.1 Delegování.....	18
1.2.2 Limity delegování.....	20
1.2.3 Kontrola Agentu	21
1.3 Zhodnocení modelu Principal - Agent	23
2 Role Evropské komise ve vnější obchodní politice z hlediska Principal-Agent analýzy	25
2.1 Vztahy EK a členských zemí a jejich dopady na obchodní politiku EU	26
2.1.1 Štěpné linie ve společné obchodní politice EU	28
2.2 Vztah EK a Rady EU v legislativním procesu uzavírání asociačních obchodních dohod	32
2.2.1 Legislativní proces uzavírání obchodních dohod	32
2.2.2 Legislativní proces z hlediska Principal-Agent analýzy.....	34
3 Zájmy EK v zahraniční politice EU	38
4 Sociální aspekty a míra preferenčního zacházení ve vybraných obchodních dohodách EU	45
4.1 Preferenční obchodní dohody se zeměmi jižního středomoří	47
4.1.1 Obchodní preferenční vztah s Marokem	53
4.1.2 Obchodní preferenční vztah s Tuniskem	67
4.1.3 Obchodní preferenční vztah s Egyptem.....	76
4.2 Obchodní preferenční vztah s Jihoafrickou republikou.....	83
4.3 Obchodní preferenční vztah s Chile 2002	86
ZÁVĚR.....	89
PRAMENY A LITERATURA.....	96
Prameny.....	96
Literatura	102
PŘÍLOHY	109
Seznam	109
ABSTRAKT.....	118
ABSTRACT.....	119

ÚVOD

Významné postavení Evropské unie (EU) ve světě je postaveno na silné obchodní politice založené na jednotném evropském trhu. Role EU na poli mezinárodního obchodu se promítá do její pozice ve světové diplomacii. Nečlenské země si mohou dovolit přehlížet zahraničně-politické postoje EU, ale nemohou přehlédnout společný trh s více jak dvěma sty tisíci domácnostmi a jeho exportní potenciál. Úspěch společného evropského trhu pozvedl význam evropské zahraniční politiky a současně vložil evropským institucím do rukou významné nástroje pro prosazení vlastních zahraničně politických zájmů. V době globalizované závislosti na exportu a importu mnoha produktů má EU k dispozici širokou paletu způsobů pro prosazení vlastních představ o vzájemných vztazích mezi státy a samotném uspořádání uvnitř nečlenských zemí. Požadování různorodých podmínek za poskytnutí preferenčního přístupu na trh EU je jedním z nich.

Pravidla stanovená v rámci Světové obchodní organizace (WTO) definují meze mezinárodního obchodu a dokonce dlouhodobě posvěcují takové jednání. K legálnímu ukotvení preferenčního zacházení s rozvojovými zeměmi v rámci WTO došlo na konci 70. let. Již dříve EU představila soubor dohod s rozvojovými zeměmi svazující preferenční dohody s politickými závazky a počátkem 80. let byly poprvé použity obchodní sankce jako projev nesouhlasu s argentinskou invazí na Falklandy. Atlantická spolupráce zahájila na konci 80. let éru multilaterálních vyjednávání a dohod o liberalizaci světového obchodu, a to dokonce i v rámci citlivé oblasti zemědělství. Tarifkace v rámci Dohody o zemědělství shrnula tarifní bariéry a vytvořila pravidla a prostor pro vyjednávání. Převedení netarifních bariér obchodu na tarifní překážky zprůhlednilo a zpřehlednilo vyjednávání. Ve spojení s rozšířeným systémem preferenčních dohod Všeobecného systému preferencí PLUS (GSP+) podmíněným politickými závazky, vůlí Evropské komise (EK) liberalizovat obchod se zemědělskými produkty

a neúspěšným a zdlouhavým vyjednáváním v oblasti zemědělství v rámci rozvojové agendy WTO, se nabízí otázka, jak je spojena obchodní a zahraniční politika EU? Vzhledem ke klíčové roli EK v obchodní politice EU, je nezbytné zhodnotit vliv EK na zahraniční politiku, která je výsadou členských zemí. Členské země EU mají své specifické zájmy, preferované obchodní partnery a svébytné postoje k liberalizaci světového obchodu. Rozdílné postoje k obchodu se zemědělskými produkty a zejména k podpoře a ochraně domácí produkce ze strany USA a EU, posílení pozice rozvojových zemí a snaha ustavit společné vnitrostátní normy v citlivých oblastech, znemožnily uzavření multilaterální dohody na půdě WTO a narušily trend efektivní multilaterální spolupráce zahájený na konci 80. let. V roce 2006 EU pragmaticky přešla toto impasse a upřednostnila své ekonomické zájmy nad politickými. EU zahájila sérii vyjednávání s rozvojovými zeměmi na bilaterální a regionální úrovni. Na místo vyjednávání míry subvencování exportu či domácí výroby byla pozornost zaměřena na tarify a kvóty.

Tato práce hodlá poukázat na význam ústupků v tarifních a kvótních opatřeních uzavíraných obchodních dohod. Sleduje, jaký vliv mají takové ústupky na politický obsah dohod s cílem upravit vnitřní politiku rozvojových zemí, čímž získávají zahraničně-politický rozměr. Věnováním se tomuto tématu, práce upozorňuje na potenciál technických aspektů obchodních dohod nejen pro evropskou zahraniční politiku, ale i pro globální sociální standardy, rozvojovou politiku EU, reformovanou zemědělskou politiku EU, liberalizaci světového obchodu se zemědělskými produkty a potažmo pro odblokování situace ve WTO. Současné problémy během vyjednávání obchodní dohody s regionálním seskupením latinskoamerických zemí MERCOSUR ukazuje na aktuálnost tohoto tématu.

Cílem této práce je zhodnotit roli a pravomoci EK v obchodní a zahraniční politice EU vzhledem k zájmům členských zemí, Rady EU a

obchodních partnerů a odpovědět na výzkumnou otázku: Jaký vliv má EK na zahraniční politiku skrze technické aspekty bilaterálních obchodních dohod se zemědělskými produkty? Nejprve je zapotřebí prokázat silnou pozici EK při projednávání technických otázek obchodních dohod s třetími zeměmi zahrnujících zemědělské produkty. Teoretické ukotvení pozice EK v zahraniční politice je velmi široké. I obyčejné tvrzení: „Obchodní politika je nástrojem zahraniční politiky“ může být zavádějící a na jeho přijetí či odmítnutí se odráží přístup několika teorií. Tradiční teorie neofunkcionalismu by takové tvrzení odmítla a označila by zahraniční politiku EU za další oblast, ve které národní státy ztrácí své dominantní postavení ve prospěch nadnárodní entity. Obchodní politika dle neofunkcionalistů není nástrojem členských států pro dosažení svých cílů, ale další oblastí, díky které EK získává vliv v zahraniční politice. Zastánci mezivládního přístupu by takové tvrzení přijali a zdůraznili by vliv členských zemí na rozhodování a vyjednávání pro dosažení svých cílů. Tato práce využívá teorie, která je považována za most mezi protipóly neofunkcionalismu a mezivládního přístupu, a která je dnes velmi rozšířená při popisu institucionálních vztahů v EU. Touto teorií je teorie institucionální delegace Principal – Agent (P-A). Tento přístup dává tvrzení částečně pravdu a souhlasí s tím, že členské státy delegují vyjednávání obchodní politiky na nadnárodní EK, ale existuje možnost, kdy dojde k osamostatnění Agentu, prosazujícího své zájmy, které jsou v rozporu se zájmy delegujícího Principala. Pozice EK v obchodní politice je ovlivněna také tzv. teorií dvou-úrovňové hry, kdy členské země definují své vlastní postoje a až následně dochází k jejich kumulaci na úrovni EU. Přestože lze obecný koncept teorie více-úrovňového vládnutí využít pro vysvětlení vytváření obchodní politiky mezi členskými státy v Radě EU a EK, důkladnější rozbor této teorie není předmětem teoretické kapitoly. Je tomu tak z důvodu širokého rozpětí P-A analýzy, jejíž koncept byl doplněn o více-úrovňový aspekt. Rozšíření P-

A analýzy na více úrovních v EU je vzhledem ke kvalitě, specifičnosti i četnosti odborných příspěvků dostačující a není třeba se odděleně věnovat obecné teorii, která by následně byla upřesněna v P-A analýze obchodní politiky EU. Její základní rysy jsou popsány v druhé kapitole, která aplikuje P-A analýzu na proces vytváření obchodní politiky EU.

Další částí, kterou je nutné prokázat, jsou vlastní zahraničně-politické zájmy EK, které překlenují rozdíly mezi členskými zeměmi. Problematika vlastních zahraničně-politických zájmů EK je řešena v rámci konceptu tzv. normativní síly, který představil Ian Manners.¹ Nejdůležitější částí práce je prokázat, že EK využívá svého silného postavení ve vyjednávání technických otázek obchodních dohod pro podporu vlastních zahraničně-politických cílů. Úkolem této části je ověřit stanovenou hypotézu. Hypotéza, která přispěje k zodpovězení výzkumné otázky je následující: Míra politických závazků třetích zemí obsažených v obchodních dohodách se zemědělskými produkty je závislá na míře tarifních ústupků v rámci importní politiky EU. Tedy, čím větší jsou tarifní ústupky ze strany importní politiky EU, tím větší jsou politické závazky třetí země. K tématu je přistupováno z empiricko-analytické perspektivy s cílem porovnat vybrané obchodní dohody.

Na základě těchto tří částí je zhodnoceno nakolik EK zasahuje do zahraniční politiky s třetími zeměmi skrze obchod se zemědělskými produkty, na jejichž exportu jsou rozvojové země převážně závislé a tedy ochotnější přijmout politické závazky. Jsou srovnány bilaterální obchodní dohody pokrývající zemědělské produkty mezi EU a třetími zeměmi. Při srovnání těchto dohod je sledována míra tarifních ústupků a míra politických závazků. Operacionalizace těchto proměnných vychází z uzavřených obchodních smluv. Míra ústupků je

¹ MANNERS, Ian: *Normative Power Europe: A Contradiction in Terms?* Journal of Common Market Studies. 40, 2002, č. 2, s. 235-258.

pozorována na základě rozdílu mezi preferenčním zacházením, konkrétně výší tarifu, kvóty, tarifní kvóty a rozsahem importního kalendáře na citlivé exportní produkty, a doložkou nejvyšších výhod garantující stejné podmínky pro všechny obchodní partnery mimo preferenční režim. V rámci citlivých produktů je sledována především výše tarifních kvót, které představují hlavní ochranné nástroje domácí produkce. Právě u tarifních kvót dochází k nejvýznamnějším ústupkům. Pozornost je věnována také sezónním importním tarifům, které chrání evropskou zemědělskou produkci v době nejvyšší sklizně a naopak snižují tarifní bariéry na konkurenční produkty v době nižší produkce. Další ochranné mechanismy, jejichž přítomnost či nepřítomnost ovlivňuje míru preferenčního zacházení, jsou tzv. speciální ochranná opatření a dodatečné preferenční kvóty. Míra tarifních ústupků je sledována ve finální verzi obchodní dohody.

Zvýhodnění importní politiky produktů, které představují hlavní vývozní artikly třetí země, je porovnáno s mírou politických závazků prosazených do smlouvy. Míra politických závazků je sledována na základě hloubky požadavků na úpravu vnitřního sociálního a politického uspořádání třetích stran, uvedených v obchodní smlouvě.

Výběr analyzovaných dohod ovlivní výsledek práce a odpověď na otázku, zda EK ovlivňuje skrze technické aspekty obchodních dohod vnitřní politiku třetích zemí. Kritéria pro zahrnutí jednotlivých obchodních dohod do dalšího výzkumu jsou velmi specifická. Nicméně vzhledem k široké paletě vnějších vlivů, které nejsou detailněji zkoumány, je úzká a přesně definovaná skupina důležitým krokem pro nalezení konkrétní a spolehlivé odpovědi na výzkumnou otázku. Pokud hypotéza nebude potvrzena v rámci této specifické skupiny s největším předpokladem pro její potvrzení, lze ji považovat za vyvrácenou v celé šíři. Pokud bude potvrzena, bude položen základ pro širší výzkum významu technických aspektů obchodních dohod. A to jak z kvantitativního, tak především z kvalitativního hlediska, které

vzhledem k nedostatku primárních a zákulisních informací o průběhu mezinárodních obchodních vyjednávání, není v této práci zohledněno.

Základním kritériem pro výběr obchodních dohod, které jsou dále analyzovány, je vzhledem k tématu práce nutnost pokrývat obchod se zemědělskými produkty. Výzkum byl zúžen na uzavřené bilaterální asociační dohody usilující o vytvoření zóny volného obchodu. Je tomu tak z toho důvodu, že unilaterální dohody, které poskytují pouze jedné straně preferenční zacházení, obecně využívají systému GSP+, který je provázán s politickými závazky spojenými se sociálním rozvojem partnerské země. Podobně je tomu u ekonomických partnerských dohod, které jsou uzavírány zejména na regionální úrovni. Vzhledem k reformě systému GSP+ a zpřísnění kritérií pro vstup do této skupiny je vhodné zanalyzovat roli technických aspektů bilaterálních asociačních dohod i z toho důvodu, že tato skupina dohod je na rozdíl partnerských dohod v odborné literatuře opomíjena. Z časového hlediska jsou zahrnuty preferenční obchodní dohody od konce 60. let. Vzhledem k vývoji mezinárodního obchodu a souvisejících podmínek byly asociační obchodní dohody několikrát aktualizovány. V tomto případě jsou dohody porovnány a je zhodnocen vývoj poskytnutého preferenčního zacházení a míry spolupráce v sociálních otázkách.

Země, která uzavřela bilaterální asociační obchodní dohodu pokrývající zemědělství, by dle druhého kritéria měla splňovat podmínku intenzivního obchodního vztahu s EU a to nezávisle na platební bilanci. Spíše než na platební bilanci je kladen důraz na to, aby podíl exportu do EU převyšoval export do jiných partnerských zemí. Pro určení intenzity exportu byl využit index tzv. Relativní exportní intenzity. Pokud je hodnota indexu vyšší než jedna, je vztah definován jako intenzivní exportní vztah. Toto kritérium vyřazuje ty obchodní dohody, ve kterých třetí země není obchodně závislá na EU a tudíž se necítí nucena plnit veškeré požadavky ze strany EU v zájmu zavření

tarifně výhodnější dohody. Index relativní exportní intenzity² lze vypočíst následovně:

$$I = (\text{množství exportu z A do B} / \text{množství celkového exportu A}) / (\text{celkový import B} / \text{celkový mezinárodní obchod}).$$

Vazba na export je podložena třetím kritériem, kterým je vysoký podíl zemědělských produktů na exportu země. Toto kritérium zahrnuje pouze ty dohody, při jejichž vyjednávání je EK ve velmi silné pozici a může požadovat hlubší politické závazky za celní ústupky v importu citlivých zemědělských produktů. Za čtvrté, je zohledněn význam zemědělského sektoru pro třetí zemi. Je sledován podíl zemědělství na hrubém domácím produktu země a podíl osob zaměstnaných v primárním sektoru. Alespoň jedno z těchto kritérií zajišťuje, že jsou analyzovány pouze ty dohody, při jejichž vyjednávání se třetí země mohly cítit tlačeny k jejich uzavření z vnitropolitických důvodů navzdory nesouhlasu s některými částmi dohody.

Hodnoty těchto kritérií se v průběhu času změnily. Hranice pro relevantnost míry podílu zemědělských produktů na exportu, podílu zemědělství na HDP sledované země či podílu zaměstnaných v primární sféře nebyly pevně nastaveny. Například studie Organizace OSN pro výživu a zemědělství, zabývající se závislostí zemí na zemědělství, určila hranici závislosti v případě podílu pracujících osob v primárním sektoru okolo jedné třetiny aktivního pracujícího obyvatelstva.³ Přesná kvalifikační kritéria nebyla nastavena, ale z tabulky uvedené v příloze č. 1, ve které jsou uvedena dostupná data,

²BORNICO, Claudia: *Customs Agreements Between European Union and the Mediterranean Partner Countries. A Provisional Inquiry Into Their Impact on Trade Flows and GDP Growth*. In: PRAUSSELO, Franco: *Sustainable Development and Adjustment in the Mediterranean Countries Following the EU Enlargement*. Milán, 2006, s. 334-335.

³ALEXANDRATOS, Nikos (Ed.): *World Agriculture: Towards 2010: An FAO Study*. Organizace OSN pro výživu a zemědělství 1995, s. 41.

jasně vyplynulo, které obchodní dohody na základě výše zmíněných kritérií by měly být předmětem další analýzy.

V rámci evropské zahraniční politiky se odborná literatura převážně zaměřuje na konkrétní vztahy s určitými regiony či zeměmi, institucionálnímu nastavení či na její roli ve světě. Podobně je tomu v oblasti obchodní politiky, kde je mapován legislativní proces, role EK, spolupráce ve WTO a obchodní bilance s jednotlivými zeměmi a regiony. Propojení těchto dvou politik je v odborné literatuře zpracováno méně. Evropská studia nepokrývají dostatečně širokou obchodní agendu, kterou EU prosazovala od jednání WTO v 90. letech. Výjimku představuje práce Alasdaira Younga a Johna Petersona *The EU and the New Trade Politics*,⁴ která je součástí šestého čísla Žurnálu evropské veřejné politiky z roku 2006, které zabývá propojením evropské vnější a obchodní politiky. Součástí tohoto čísla je i příspěvek Sophie Meunier a Kalypsa Nicolaïdise *The European Union As a Conflicted Trade Power*,⁵ který jako jeden z prvních textů poukázal na moc EK vycházející z obchodní politiky. Ve své práci prezentovali EU jako nejednotnou v pohledu na využití této moci. Lze shrnout, že skutečné spojení obchodní politiky a prosazování zahraničně politických cílů nebylo v odborné literatuře dostatečně prozkoumáno. Výjimkami jsou práce Jana Orbie, který se věnuje sociálnímu modelu EU a jeho šíření, a Ole Elgströma, který ve své práci *Trade... and Aid? EU Policy on Economic Partnership Agreements*,⁶ shrnuje propojení obchodu a rozvojové politiky EU v rámci nových ekonomických partnerských dohod. Spojitost mezi lidskými právy a obchodními dohodami pokrývajícími zónu volného obchodu již v roce 2005 popsala

⁴ YOUNG, Alasdair R. – PETERSON, John: *The EU and the New Trade Politics*. Journal of European Public Policy, 13, 2006, č. 6, s. 795-814.

⁵ MEUNIER, Sophie – NICOLAÏDIS, Kalypso: *The European Union As a Conflicted Trade Power*. Journal of European Public Policy, 13, 2006, č. 6, 906-925.

⁶ ELGSTRÖM, Ole: *Trade... and Aid? EU Policy on Economic Partnership Agreements*. UCD Dublin European Institute Working Paper 08-10, July 2008.

Emilie M. Hafner-Burton.⁷ Ve své práci se zabývala reálnými dopady přijatých opatření a nikoli institucionálním nastavením. Vliv mimo-obchodní agendy na jednání na multilaterální úrovni byl shrnut krátce po jejím odmítnutí ve WTO v práci *Are Preferential Trade Agreements with Non-trade Objectives a Stumbling Block for Multilateral Liberalisation?*⁸ Po selhání snah prosadit mimo-obchodní agendu na multilaterální úrovni se EU navrátila k uzavírání bilaterálních a regionálních obchodních dohod, jejichž charakter vzhledem k mimo-obchodním tématům nebyl, až na práci Ole Elgströma, podroben další analýze.

Pro vysvětlení role EK v obchodní politice je mezi odborníky ve velké míře využíván teoretický přístup P – A, který mnoho z nich doplnilo o nové specifické prvky. Analýza P-A se stala od doby úspěšného Uruguayského kola široce využívaným nástrojem pro vysvětlení vytváření obchodní politiky v EU a jejího prosazování ve WTO. Jako jeden z prvních představil v roce 1997 analýzu P-A v EU Mark Pollack⁹, jehož práce je dodnes využívána jako základ při nahlížení vztahu EK a Rady EU. Během minulého desetiletí, kdy další snahy o liberalizaci a usměrňování mezinárodního obchodu ztroskotaly na výrazném rozdílu mezi požadavky rozvinutých a rozvojových zemí, byl oživen koncept bilaterálních a regionálních obchodních dohod, které flexibilně reagují na tyto rozdíly. Po oficiálním prohlášení EK v roce 2006 se změnila nejen strategie, ale i povaha vyjednávání obchodních dohod. EU zahájila vyjednávání s Indií, Jižní Koreou, zeměmi Latinské Ameriky a rozvojovými zeměmi. Na tyto změny

⁷ HAFNER-BURTON, Emilie M.: *Trading Human Rights: How Preferential Trade Agreements Influence Government Repression*. International Organization, 59, 2005, č. 3, s. 593-629.

⁸ LIMÃO, Nuno: *Are Preferential Trade Agreements with Non-trade Objectives a Stumbling Block for Multilateral Liberalisation?* The Review of Economic Studies, 74, 2007, č. 3, s. 821-855.

⁹ POLLACK, Mark A.: *Delegation, agency, and agenda setting in the European Community*. International Organization, 51, 1997, č. 1, s. 99-134.

reagoval i vývoj využití P-A analýzy v odborné literatuře. S nárůstem bilaterálních dohod mnoho autorů upravilo Pollackův koncept P-A analýzy podle reálné situace ve vyjednávání. Základ konceptu jako takového zůstal nezměněn, ale autoři se odlišili v uchopení vztahu mezi Principalem a Agentem. Sophie Menieur¹⁰ poukázala na to, že EK jedná s několika Principaly najednou – v současné době s 27 (členské státy). Shawn Reichert a Bernadette Jungblut¹¹ představili schéma složené z několika úrovní P-A vztahů v EU. Eugénia da Conceição-Heldt¹² významně přispěla do diskuze o autonomii Agenty, která vychází ze samotné struktury delegování. Bart Kerremans a Tom Delreux¹³ doplnili koncept autonomního chování Agenty o vzorce chování, kterými si Agent může zajistit větší volnost pro prosazení svého postoje. Manfred Elsig¹⁴ jako jediný zmapoval vliv rozšíření dvanácti nových členů na preference Rady EU a autonomii EK. Ve své nejnovější práci sleduje změny ve vztahu P-A a ve vnější obchodní politice EU v důsledku obnovení bilaterální a regionální obchodní spolupráce.¹⁵ Práce zmíněných autorů jsou nesmírně přínosné a vždy inovativní. Největší význam spočívá v kvalitě informací, ze kterých vychází. Informace velmi často pochází z osobních rozhovorů s úředníky EK, kteří se podíleli na vyjednávání obchodních dohod.

¹⁰ MEUNIER, Sophie: *What Single Voice? European Institutions and EU-U.S. Trade Negotiations*. International Organization. 54, 2000, č. 1, s. 103-135.

¹¹ REICHERT, Shawn – JUNGBLUT, Bernadette: *European Union External Trade Policy: Multilevel Principal-Agent Relationship*. The Policy Studies Journal, 35, 2007, č. 3, s. 395–414.

¹² CONCEIÇÃO-HELDT, Eugénia da: *Delegation of Power and Agency Losses in EU Trade Politics*. EUI Working Paper - Robert Schuman Centre for Advanced Studies, 2009, 15 s.

¹³ DELREUX, Tom – KERREMANS, Bart: *How Agents Weaken their Principals' Incentives to Control: The Case of EU Negotiators and EU Member States in Multilateral Negotiations*. European Integration, 32, 2010, č. 4, s. 357-374.

¹⁴ ELSIG, Manfred: *European Union Trade Policy After Enlargement: Larger Crowds, Shifting Priorities and Informal Decision-making*. Journal of European Public Policy. 17, 2010, č. 6, s. 783-800.

¹⁵ DÜR, Andreas – ELSIG, Manfred: *Principals, Agents, and the European Union's Foreign Economic Policies*. Journal of European Public Policy. 18, 2011, č. 3, s. 323-338.

Dalším obtížně dostupným zdrojem zákulisních informací je bulletin *Agence Europe* vycházející denně již od roku 1953.¹⁶ I přes klady informačního systému *Eurlex* a *Prelex*, které sledují proces vyjednávání a potažmo konflikt zájmů mezi institucemi či členskými zeměmi, nejsou tyto informace dostatečné pro potvrzení vztahu P-A z hlediska vyjednávacích praktik.

V souhrnu tedy, kromě vztahů s rozvojovými zeměmi Afriky, Karibiku a Pacifiku v rámci partnerských obchodních dohod, není propojení zahraniční a obchodní politiky v odborné literatuře dostatečně zpracováno. Význam technických aspektů obchodu: tarify, kvóty, sezónní importní kalendáře pro obchodní a zahraniční politiku nejsou zpracovány vůbec. Z tohoto důvodu se tato práce snaží přispět do odborné diskuze propojením technických aspektů obchodu s P-A analýzou a zahraniční politikou EU za využití poznatků výše zmíněných autorů.

V úvodní části práce je popsána teorie P-A, která je zhodnocena jako nejvhodnější pro popis dění a institucionálního nastavení při projednávání obchodní politiky v EU. Pro ověření tohoto tvrzení je v druhé kapitole zmapována role EK v obchodní politice vzhledem k ostatním evropským institucím i a k členskými státem za pomoci legislativního procesu uzavírání obchodních dohod. Na jeho průběhu lze pozorovat detaily teorie P-A se všemi aspekty. Vytváření obchodní politiky na dvou úrovních – národní a následně evropské, společně s definováním hlavních štěpných linií v rámci importu zemědělských produktů, je taktéž součástí druhé kapitoly. Třetí kapitola stručně shrnuje preference EK v zahraniční politice prosazované jak na úrovni WTO, tak v rámci bilaterálních asociačních dohod. Druhá část práce, která propojuje obchodní a zahraničně-politické preference EK, a která

¹⁶ *Agence Europe*. <http://www.agenceurope.com/EN/index.html> (9.12.2011)

je klíčová pro zodpovězení výzkumné otázky, se ve čtvrté kapitole věnuje analýze vybraných obchodních dohod. V každé obchodní dohodě je srovnána míra preferenčního zacházení poskytnutá ze strany EU a míra závazků v sociální politice partnerské země. Obchodní dohody s třetími zeměmi, které nespĺnily vytyčená kritéria, jsou shrnuty v úvodu čtvrté kapitoly.

Tato práce má široký interdisciplinární rozměr. Z toho důvodu existuje mnoho vlivů, které se mohou projevit na výsledku práce. Je tedy důležité mít tyto aspekty na vědomí a zhodnotit jejich účinek. Spektrum vnějších vlivů je široké. Dotýkají se samotného přístupu k vnější obchodní politice, kterým je oficiální závazek k liberalizaci zemědělství nebo snaha vytvořit ucelený systém komplexních obchodních dohod. Výsledek práce může být ovlivněn opomenutím role EP a zájmových skupin. Na druhou stranu, zapojení EP do legislativního procesu přijímání obchodních dohod nebylo do vstupu Lisabonské smlouvy v platnost tak významné.

Vzhledem k rozsahu práce není zhodnocen vliv antidumpingová politiky EU, která má negativní dopady na zahraniční politiku. Pravděpodobně hlavním omezením této práce je přístup k informacím. Vyjednávání obchodních dohod je interní záležitostí, a byť jsou informace poskytnuté v rámci systému *Eurlex* či *Prelex* obohacující, interview se samotnými vyjednavací by přineslo mnohem lepší podklady a přispělo k důvěryhodnějšímu závěru této práce. Z tohoto důvodu nejsou v této práci detailně sledovány procesy vyjednávání obchodních dohod s vybranými zeměmi. Pro ověření závěrů P-A analýzy a z ní vyplývajících předpokladů, je zhodnocen legislativní proces vyjednávání obchodní dohod. Společně s analýzou hlavních štěpných linií v obchodní politice a analýzou vztahu mezi tarifními ústupky ze strany EU a závazky třetích zemí v sociální politice, je tento postup shledán jako dostatečný. Znalost těchto limitů přispívá

k citlivému uchopení tématu a následně k závěru, který reaguje na jeho komplexnost.

1 Teorie Principal - Agent

Teoretický vztah P-A byl poprvé představen v 70. letech v ekonomických disciplínách, jako jsou mikroekonomie, finančnictví, účetnictví a management. P-A model ztělesňoval konflikt zájmů zainteresovaných stran v organizaci a současně představoval mechanismus pro řešení tohoto konfliktu. Jedná se o vztah, ve kterém Principal přenáší rozhodovací pravomoci na Agenta, který má vlastní informace o svých schopnostech, snahách a cílech. Tyto dvě strany mají opačné zájmy a usilují o uzavření dohody, která maximalizuje Principalův a současně i Agentův předpokládaný užitek. Na základě P-A modelu je Agentův předpokládaný užitek ovlivněn mírou zisku a vynaloženým úsilím. Typickým příkladem je pracovní smlouva mezi zaměstnancem a zaměstnavatelem, kdy zaměstnanec má schopnosti vykonávat danou práci lépe než zaměstnavatel a to za podmínky mzdy odpovídající vynaloženému úsilí.¹⁷

P-A model je spojen s tzv. novou ekonomikou organizace. Mezi charakteristiky tohoto nového přístupu k organizacím patří důraz na smluvní uspořádání, hierarchické řízení a využívání analytického modelu P-A. Tento přístup otevřeně opomíjí otázku vlivu nadnárodních organizací. Namísto hodnocení významu EK nebo Mezinárodního trestního soudu se zabývá vztahem mezi státy a nadnárodními orgány. Ačkoli vychází z mezivládního přístupu a vnímá státy jako Principaly, odmítá tento model myšlenku, že suverenitu a politickou moc mají pouze národní státy. Nová ekonomie organizace využívá P-A model a ukazuje, že státy delegují část své suverenity na nadnárodní instituce. Namísto zkoumání zda mají členské státy dominantní postavení, odpovídá na otázku, jak a do jaké míry členské státy řídí své nadnárodní agenty. Esenciálním součástí teorie nové ekonomie organizace je

¹⁷ BØHREN, Øyvind: *The Agent's Ethics in the Principal – Agent Model*. Journal of Business Ethics. 17, 1998, č. 7, s. 745-746.

předpoklad, že informace nejsou na trhu rovnoměrně rozděleny. Společně s myšlenkou, že lidé usilují o cíle, úměrné jejich schopnostem a znalostem se nová ekonomie dotýká snahy Agentu rozšiřovat své informace a znalosti tak, aby umožnily dosažení preferovaných cílů. Zisk informací je nicméně spojen s cenou, kterou je nutné zaplatit. Tudíž při rozšiřování informací dochází k transakčním ztrátám, které jsou obzvláště viditelné, pokud smluvní strana nedodrží dohodu a začne se chovat oportunisticky. Existence transakčních ztrát ovlivňuje chování obou smluvních stran a odráží se v hierarchické struktuře vztahu P-A.¹⁸

Hierarchické nastavení bylo tím, co vzbudilo pozornost a zájem sociálních věd o přenesení P-A analýzy do dalších odvětví. Počínaje marketingem v 80. letech byl model přenesen dále do zkoumání politicko-byrokratických vztahů v USA a následně aplikován na evropské instituce.¹⁹

1.1 Ukotvení modelu Principal – Agent v rámci teorií evropské integrace

Model P-A je v rámci evropských studií součástí širší teorie nového institucionalismu, která navázala na liberálně-idealistický pohled na roli institucí v hierarchizaci mezinárodního systému. Od konce 70. let se tato teorie zaměřuje na to, jak instituce ovlivňují politický proces, jeho výsledky a dlouhodobý směr evropské integrace.²⁰ Již od počátku evropské integrace vznikají teorie, které se snaží uchopit realitu a historický vývoj procesů v EU. Ani jedna z nich však není dokonalá a úplná. Dokonce se teorie vzájemně vylučují a protiřečí si.

¹⁸ DOLEYS, Thomas J.: *Member States and the European Commission: Theoretical Insights From the New Economics of Organization*. *Journal of European Public Policy*, 7, 2000, č. 4, s. 534-535.

¹⁹ BØHREN, Ø.: c. d., s. 745.

²⁰ POLLACK, Mark: *Theorizing EU Policy-Making*. In: POLLACK, Mark – WALLACE, Helen – YOUNG, Alasdair R. (Edd.): *Policy-Making in the European Union*. Oxford 2010, s. 19-20.

P-A využívá koncepty tradičních teorií a kombinuje je. Kromě neofunkcionalistického konceptu „spillover“²¹ uznává podobně jako zastánci liberálního intergovernmentalismu tří stupňový model vládnutí Andrewa Moravcsika. Na prvním stupni vláda agreguje zájmy domácích aktérů a na jejich základě vytváří národní preference, které reprezentuje na druhém mezivládním stupni.²² Tyto preference odráží spíše ekonomické zájmy než politické postoje či národní strategické bezpečnostní obavy.²³ Na třetím stupni členské státy využívají evropské instituce jako pojistku pro dodržování vyjednaných dohod. Na rozdíl od neofunkcionalistů, vyjednávání v Radě EU v Bruselu neprobíhá podle A. Moravcsika za asistence EK artikuluující společný zájem, ale jedná se o tvrdá vyjednávání odrážející sílu členských států.²⁴ Ačkoliv i tato teorie neuznává samostatnou roli EK, její přínos pro tuto práci spočívá v koncepci víceúrovňového vládnutí, kterou, pokud bude zahrnut i vliv evropeizace na domácí úrovni, lze využít pro vysvětlení postojů členských zemí v Radě EU. A to zejména pro vysvětlení protekcivismu členských zemí při uzavírání obchodních dohod. Liberální intergovernmentalismus se odkazuje na uznání zastánců mezivládního přístupu, že je možné, aby státy spolupracovaly v technických otázkách.²⁵

Podle této syntézy státy pevně ovládají instituce, například vzhledem k vetu při změnách smluv EU, ale jakmile jsou instituce vytvořeny, vytváří si vlastní preference a uplatňují svůj vliv skrze složitou institucionální strukturu s cílem ovlivnit výsledek politického

²¹ Pro popsání vývoje evropské integrace teorie neofunkcionalismu využívá koncept „spillover“, který popisuje samovolný život rozšiřujícího se procesu integrace. Integrace jedné oblasti, která je provázána s jinými, sama tlačí na rozšíření integrace do těchto oblastí, aniž by to bylo na počátku předpokládáno a plánováno.

²² POLLACK, M.: *Theorizing EU Policy-Making*, s. 17-18.

²³ BACHE, Ian – BULMER, Simon – GEORGE, Stephen: *Politics in the European Union*. Oxford 2011, s. 13.

²⁴ POLLACK, M.: *Theorizing EU Policy-Making*, s. 18-19.

²⁵ Tamtéž, s. 17.

procesu podle svých preferencí. P-A teorie tedy přiznává počáteční nadřazenost členských států, aniž by označila nadnárodní instituce za vedlejší a nedůležité. Jinak řečeno, přiznává vliv nadnárodním institucím, aniž by považovala suverénní státy za překonané. Zaměřuje se na hranice suverenity a supranacionalismu a na to, jak se s nimi potýkají jednotliví nadnárodní a mezivládní aktéři. Vzhledem k těmto kvalitám byla tato teorie vybrána Stien Billiet pro vysvětlení pravomocí EK v oblasti obchodních aspektů práv k duševnímu vlastnictví.²⁶ S. Billiet se odkazuje na práci M. Pollacka, který v druhé polovině 90. let shrnul dosavadní poznatky institucionalismu racionální volby a aplikoval je na evropské nadnárodní instituce, především EK.

Před publikováním článku *Delegation, Agency, and Agenda Setting in the European community*²⁷ v roce 1997 si jej M. Pollack nechal široce připomínkovat předními teoretiky neofunkcionalismu, teorie režimů, liberálního intergovernmentalismu a dalšími. Vznikl tak základní teoretický text využívající ekonomickou analýzu P-A pro zkoumání role nadnárodních institucí EU vzhledem k národním zájmům členských států. Nejprve se v něm zabývá funkcemi, které členské státy svěřují EK, Mezinárodnímu trestnímu soudu a EP a poté mírou nezávislosti těchto institucí při jejich vykonávání. Zabývá se také schopností členských zemí tuto autonomii institucí kontrolovat. Na práci M. Pollacka později navázalo mnoho odborníků, rozšiřující P-A analýzu do oblastí, ve kterých má EK silné pravomoci, a to i mimo jednání s WTO. Jiní se věnovali vztahu EK a členských zemí a vlivu rozšíření EU nebo hlouběji analyzovali problémy, které vznikají při delegování činnosti.

²⁶ BILLIET, Stien.: *From GATT to the WTO: The Internal Struggle for External Competences in the EU*. *Journal of Common Market Studies*, 44, 2006, č. 5, s. 911-912.

²⁷ POLLACK, M.: *Delegation, Agency, and Agenda Setting in the European Community*, s. 103-104.

1.2 Teorie Principal – Agent v EU

Stejně jako v ekonomii se analýza P-A v EU zabývá delegováním činností, kdy Principal – Rada EU nebo členské státy, deleguje určitou činnost na Agenta - EK, který ji vykonává podle přání delegujícího. Delegování sice může usnadnit spolupráci nebo pomoci vyřešit některé problémy, ale současně díky němu vyvstávají nové. Tou největší obavou Principala je, že Agent nebude stoprocentně jednat podle jeho požadavků. Na následujících stránkách se práce detailněji věnuje analýze P-A, která je později aplikována na EK, Radu EU a členské státy, a tomu jak vysvětluje rozhodovací proces ve společné obchodní politice EU. Nejdříve se zaměří na důvody Principala pro delegaci určitých úkolů, na problémy, které s delegací souvisí a na způsoby, kterými se Principal snaží zabránit jejich vzniku.

1.2.1 Delegování

Za hlavní důvod pro převedení určitých úkolů a s nimi spojené autority a kompetencí pro jejich řešení na mezinárodní instituce je považováno zjednodušení spolupráce. M. Pollack na základě P-A modelu delegace identifikoval čtyři funkce, kvůli kterým je Principal ochotný přenést svoji autoritu na mezinárodní instituci. První z nich je předpoklad, že nadnárodní instituce monitorují soulad členských zemí s vyjednanou dohodou a o výsledcích informují všechny signatáře. Pro plnění této kontrolní funkce není nezbytné, aby měl Agent pravomoc prosazovat implementaci dohod za využití sankcí. Usnadňuje spolupráci takovým způsobem, že informuje o nesouladu a další kroky přenechává členským zemím. Další funkce nadnárodních aktérů spočívá v řešení nedokončených smluvních vztahů. Úkolem Agenta je dbát na splnění závazků do budoucna, které nejsou ve smlouvě explicitně definovány. Smluvní strany se zavazují k pouze k určitému chování, například podpoře volného obchodu. Role Agenta spočívá v doplňování informací o procedurách, případně v řešení možných sporů. Třetí funkci, kterou

je Principal ochoten delegovat, je přijímání složitých, detailních předpisů a takových předpisů, které vyžadují důvěryhodnost a nezávislost. Poslední funkcí je pravomoc formálního nastolování agendy, tedy schopnost navrhnout politická opatření.²⁸

Na tento funkční přístup navázali Robert Thomson a René Torenvlied, kteří představili tři perspektivy delegování v EU. Nahlíží na delegaci jako na „*pozitivní pokus o podporu koordinace evropských politik a současně zachování rozdílnosti a flexibility.*“²⁹ Tyto perspektivy jsou založeny na významu transakčních nákladů, závazků a vytváření konsenzu. Podle perspektivy transakčních nákladů se Principálové liší od svých Agentů množstvím informací. Agenti jsou lépe informováni o dopadech určitých politik než ti, kteří o nich dále rozhodují, obzvláště pokud se jedná o politiky s širším dopadem. Jestliže jsou postoje k určité politice Principála a Agentů shodné, je pro Principála výhodné svěřit Agentovi větší volnost v jednání. Nicméně pokud se jejich pozice liší, čelí Principal dilematu, zda přenést svoji autoritu. V souhrnu tedy, Principal dává Agentovi autonomii pokud se jedná o informačně velmi složitá témata či pokud se jejich postoje shodují. Druhá perspektiva, která zdůrazňuje závazky nadnárodních politik, je postavena na principu zmocnění nezávislého Agentů, který nemusí jednoznačně stát na straně Principála. Shoda postojů musí být alespoň částečná, jinak by Principal nebyl ochotný na počátku procesu přenést své pravomoci. Třetí perspektiva delegování činnosti, která zohledňuje budování konsenzu, se odkazuje na přenesení autority na národní administrativy členských států. Zabývá se problémy, které mohou vzniknout při jednání mezi členskými státy. Obzvláště pokud je

²⁸ POLLACK, M.: *Delegation, Agency, and Agenda Setting in the European Community*, s. 103-104.

²⁹ THOMSON, Robert – TORENVLIED, René: *Information, Commitment and Consensus: A Comparison of Three Perspectives on Delegation in the European Union*. *British Journal of Political Science*. 41, 2011, č. 1, s. 139.

nutné přijmout dohodu jednomyslně, je Agentovi udělena velká volnost ve vyjednávání představiteli Rady EU tak, aby bylo dosaženo konsenzu.³⁰

1.2.2 *Limity delegování*

Vztahy mezi aktéry mohou, ale nemusí být po celou dobu procesu harmonické. Richard W. Waterman a Kenneth J. Meier ve své práci dokonce odkazují na fenomén nevyhnutelnosti ztráty kontroly nad Agentem.³¹ E. da Conceição-Heldt ve své práci zkoumá, jakým způsobem dochází ke ztrátě kontroly a zvažuje, zda je výsledkem samotné struktury delegování, která stimuluje Agenta přijmout odlišný postoj, nebo je důsledkem rozdílnosti postojů Principála a Agenta. Přenášení autority představuje pro Principála dvě rizika: tzv. *agency shirking* a *agency slippage*.³² K *agency shirking*, které ve volném překladu představuje vyhýbání se Principálovým zájmům, dochází v konfliktní situaci mezi zájmy Principála a Agenta. *Agency slippage*, ve volném překladu odklon od zastupování zájmů Principála, je způsobeno samotnou strukturou delegování, která stimuluje Agenta k přijetí jiné pozice, než kterou zastupuje Principál.³³ Takovým stimulem je přístup k informacím, které ovlivní pozici Agenta, ale nikoliv pozici Principála. Hlavní problém ale nespočívá nezbytně v tom, že má Agent přístup k informacím, ale že ví, jak funguje byrokracie jejich zpracování.³⁴

³⁰ THOMSON, R. – TORENVLIED, R.: c. d., s. 139-141.

³¹ MEIER, Kenneth – WATERMAN, Richard: *Principal-Agent Models: An Expansion?* Journal of Public Administration Research and Theory. 8, 1998, č. 2, s. 175.

³² CONCEIÇÃO-HELDT, E. da: *Delegation of Power and Agency Losses in EU Trade Politics*, s. 2.

³³ KIEWIET, Roderick D. – MCCUBINS, Matthew D.: *The Logic of Delegation: Congressional Parties and the Appropriations Process*. Chicago 1991, s. 108. Citováno z: CONCEIÇÃO-HELDT, E. da: *Delegation of Power and Agency Losses in EU Trade Politics*, s. 2.

³⁴ MEIER, K. – WATERMAN, R.: c. d., s. 184.

Agenti se chovají oportunisticky, sledují vlastní zájmy, které jsou omezené pouze jejich vztahem k Principalovi.³⁵ Odkloněním se od vytyčené linie Agent upřednostňuje své zájmy nad zájmy Principala. Jakým způsobem může podpořit svůj názor? E. da Conceição-Heldt rozlišuje mezi zatajováním informací a zatajováním činů. Díky znalosti byrokratického procesu nebo přímého vyjednávání bez jakékoli účasti Principala, může Agent zatajit informace, které hrají v neprospěch jeho zájmů. Zatajení svého chování, například během vyjednávání obchodní dohody, které neodpovídá nejlepším zájmům Principala je o to vážnější.³⁶

S přístupem k informacím, odlišným postojem, znalostí byrokracie a autonomií získanou od Principala představuje Agent nebezpečného partnera. Nicméně je nutné si uvědomit, že i informační asymetrie má své limity a není konstantní. Principal sice nemusí mít všechny informace, obzvláště detailní informace technické povahy, ale neznamená to, že by nebyl informován. Už jen na základě své autority může agenta kontrolovat. Při jiném nastavení, ve kterém technické znalosti hrají menší roli, informační asymetrie a s ní spojené problémy nejsou patrné.³⁷

1.2.3 Kontrola Agentů

Principal si je vědom potenciálního nebezpečí spojeného s delegováním úkolů na Agenty. Snaží se proto dohlížet a kontrolovat je za pomoci různých mechanismů v průběhu celého procesu. Obecně jsou rozlišeny dva typy dohlížecích mechanismů. Prvním z nich je tzv. „policejní dohled“, který zahrnuje aktivní monitorování Agentova chování s cílem nalézt a napravit jakákoli porušení stanovené linie. Tento mechanismus

³⁵ KIEWIET, R. D. – MCCUBINS, M. D.: c. d., s. 5. Citováno z POLLACK, Mark A.: *Delegation, agency, and agenda setting in the European Community*. s. 108.

³⁶ CONCEIÇÃO-HELDT, E. da: *Delegation of Power and Agency Losses in EU Trade Politics*, s. 3.

³⁷ MEIER, K. – WATERMAN, R.: c. d., s. 184.

je vhodný pro zhodnocení Agentova chování. Nicméně v situaci s více Principaly, kdy jeden Principal investuje do kontrolních mechanismů a ostatní pouze využívají získané informace, dochází k tomu, že je tento mechanismus často podfinancován. Druhý typ je nazýván „požární poplach“, ve kterém se Principal spoléhá se na třetí strany – občany, zájmové skupiny, že budou kontrolovat Agentovy aktivity. Pochopitelně ale může docházet k politizaci či přehlédnutí některých činností.³⁸

V rámci administrativních procedur může Principal před svěřením činnosti velmi rigidně stanovit mandát Agentu – rozsah jeho aktivit a nástrojů, pravidla jejich použití. V praxi bývá mandát definován široce a je doprovázen dohlížecími procedurami kontroly. V rámci dohlížecích procedur může Principal monitorovat Agentovo chování, dohlížet na jeho práci s informacemi, ovlivňovat jeho chování za pomoci pozitivních pobídek a negativních sankcí. Takovými sankcemi může být snížení pravomocí v oblasti rozpočtu nebo v řízení jednání. Principal může ovlivnit Agentovo chování za pomoci hrozby nové legislativní úpravy, která pozmění administrativní procedury a redefinuje Agentův mandát. Takové jednání, kromě finanční náročnosti, poškozují nejen Agentu, ale má i negativní dopad na Principala. V souhrnu, Principalové udělují sankce pouze tehdy, pokud je cena kontrolních mechanismů nižší než souhrn ztrát během delegování, které se snaží sankcemi snížit.³⁹ Tento předpoklad platí, pokud je mandát Agentu přesně definován. Manfred Elsig nicméně podotkl, jak lze kontrolovat a především sankcionovat Agentu, pokud je jeho mandát vágní nebo v některé jeho části nedostatečně specifický? Zároveň je

³⁸POLLACK, M.: *Delegation, Agency, and Agenda Setting in the European Community*, s. 111.

³⁹ Tamtéž, s. 108-109.

takto vágně nastavený mandát nejlepší příležitostí pro Agenta prosazovat své zájmy odlišné od zájmů Principala.⁴⁰

Chování Agentů není nikdy zcela autonomní. Agenti předvídají Principalovo využití administrativních i dohlížecích procedur a tak sami korigují své chování.⁴¹ Na druhou stranu, nesplněné hrozby sankcí mají dopady na důvěryhodnost Principala. V případě více Principalů je nezbytné, aby se pro uvalení sankcí vyslovili jednomyslně. Agent naopak velmi často využívá rozdílů mezi Principaly a nastavení jednomyslnosti, které je obtížné dosáhnout.⁴²

Principal tedy kontroluje Agenta za pomoci třetí stran, svých členů či nově utvořených institucí v průběhu činnosti. Kromě monitorování Agenta může Principal nastavit systém pobídek a sankcí. V závěru disponuje největší pravomocí - může odmítnout výsledek delegované činnosti.⁴³ Magdalena Frennhoff Larsen dodává, že významnou roli v kontrole Agenta může hrát i historická zkušenost. Principal prosazuje opakování dříve schváleného modelu. Tento způsob kontroly je obzvláště relevantní v rámci uzavírání obchodních smluv.⁴⁴

1.3 Zhodnocení modelu Principal - Agent

Model P-A se začal v evropských studiích využívat koncem 90. let. Od té doby bylo napsáno mnoho odborných prací, které jej aplikovaly na poměry v EU a podrobily tak tento přístup těžké zkoušce. Kritiku tohoto modelu shrnul M. Pollack v roce 2007. V této souhrnné práci na ni odpověděl a zhodnotil význam P-A analýzy pro využití v EU. Kritika

⁴⁰ ELSIG, Manfred: *Delegation and Agency in EU Trade Policy Making: Bringing Brussels Back in*. NCCR Working Paper 2007, s. 2.

⁴¹ POLLACK, M.: *Delegation, Agency, and Agenda Setting in the European Community*, s. 110.

⁴² Tamtéž, s. 112-113.

⁴³ REICHERT, S. – JUNGBLUT, B.: *European Union External Trade Policy: Multilevel Principal-Agent Relationship*, s. 411–412.

⁴⁴ FRENHOFF LARSÉN, Magdalena: *History Matters: Principal Control in EU Trade Negotiations*. EUSA Biennial Conference, 3-5. března 2001, s. 21.

P-A analýzy směřuje jak k celkovému systému a příčinám delegování, tak k míře autonomie Agentů či shodě s realitou. Mimo případy nepochopení a dezinterpretace zpochybňující význam Agentů a jejich přirozenou snahu o získání autonomie, byly napsány práce, které přichází s novou, odlišnou teorií delegování nebo práce, které P-A přístup vidí jako nedokonalý v jeho reálném využití.⁴⁵

Andreas Dür a M. Elsig nahlíží na P-A teorii jako na přístup, který nabízí pohled do všech politik, které společně vytváří vnější ekonomickou politiku EU. Za jednu z největších výhod považují, že s sebou nenese teoretickou zátěž jako klasické makro-teorie evropské integrace. Považují P-A přístup za spíše teoreticky neutrální soubor nástrojů, které se zaměřují na vytváření a implementaci různých smluv mezi mnoha aktéry napříč politickými úrovněmi.⁴⁶ Hussein Kassim a Anand Menon se vyjádřili podobně a vyzdvihují P-A přístup, který podle nich vytváří detailnější hypotézy než klasické teorie a dokáže uchopit institucionální složitost EU.⁴⁷ Vzhledem k uznání, které P-A analýza získala díky své detailnosti a širokému použití, je pro vysvětlení role EK v obchodní politice a především v jejích technických otázkách využita v další kapitole této práce.

⁴⁵ POLLACK, Mark: *Principal-Agent Analysis and International Delegation: Red Herrings, Theoretical Clarifications, and Empirical Disputes*. Bruges Political Research Papers, 2, 2007, č. 2, s. 4-8.

⁴⁶ DÜR, A. – ELSIG, M.: *Principals, Agents, and the European Union's Foreign Economic Policies*, s. 331.

⁴⁷ KASSIM, Hussein – MENON, Anand: *The Principal-Agent Approach and the Study of the European Union: Promise Unfulfilled?* Journal of European Public Policy, 10, 2003, č. 1, s. 125-126.

2 Role Evropské komise ve vnější obchodní politice z hlediska Principal-Agent analýzy

Ačkoliv je delegování činností v EU uplatňováno od počátku evropské integrace, byl model P-A poprvé aplikován na EU až na konci 90. let v návaznosti na významné postavení EK během jednání v rámci Uruguayského kola Všeobecné dohody na clech a obchodu.⁴⁸ Během jednání EK zastupovala zájmy EU v oblasti obchodních aspektů práv duševního vlastnictví, které v té době nepatřilo mezi její výlučné pravomoci. Ukázalo se tak, že přenesení autority v EU je spojeno se „ztrátami“ během zprostředkování. Od této doby je P-A široce využívaným nástrojem pro hodnocení vnější obchodní politiky EU. V návaznosti na zablokovaná jednání ve WTO během 90. let byla P-A analýza využívána pro zkoumání vnitřních procesů během rozhodování v EU. Se znovuobjeveným konceptem bilaterální a regionální obchodní spolupráce opět ožily snahy vysvětlit roli a míru autonomie EK ve vyjednávání vnějších obchodních dohod.

V této kapitole je využita P-A analýza pro vysvětlení role EK ve vyjednávání obchodních dohod s třetími zeměmi. Cílem je zjistit nakolik je EK autonomní vůči členským státům v technických aspektech obchodu. Nejdříve je představen více-úrovňový model obchodní politiky EU. Detailněji je zobrazen vztah EK s členskými zeměmi. V rámci této podkapitoly jsou zachyceny hlavní zájmové rozdíly mezi členskými státy. Druhou detailněji zpracovanou úrovní je vztah EK – Radou EU, který je založen na popisu legislativního procesu uzavírání obchodních dohod. V rámci legislativního procesu je představen průběh vyjednávání mezi P-A od sestavení mandátu pro Agentu až po kontrolní systém Principala, kterým se snaží monitorovat

⁴⁸ Toto kolo probíhalo mezi lety 1986-1994. Dodnes představuje průlom v liberalizaci světového obchodu společně s Dohodou o liberalizaci obchodu se zemědělskými produkty.

Agentovu činnost, která může být v rozporu se zájmy Principála. V této podkapitole jsou ukázány všechny aspekty vztahu P-A, které odhalují skutečnou roli EK během vyjednávání technických aspektů obchodních dohod.

2.1 Vztahy EK a členských zemí a jejich dopady na obchodní politiku EU

M. Pollack představil Radu EU jako Principála a EK jako Agenta, kterému byla svěřena správa obchodní politiky. Toto přiřazení je správné a odráží hlavní aktéry evropské obchodní politiky. Na druhou stranu vytváření evropské politiky je komplexní proces, který probíhá na několika úrovních. Vztah P-A ve vnější obchodní politice EU lze vysledovat na všech úrovních. S. Reichert a B. Jungblut hovoří o řetězci přenesených autorit v EU. Rozlišují mezi pěti P-A vztahy odehrávajících se na třech úrovních. Na národní úrovni veřejnost volí své zástupce do Parlamentu a potažmo Parlament volí členy vlády. Na evropské úrovni vlády členských zemí vybírají – v podstatě celá Rada EU – EK, která je schvalována Evropským parlamentem (EP). EP svěřují autoritu občané členských zemí, což představuje třetí pomyslnou úroveň, která je na pomezí evropské a národní úrovně. Jak autoři hodnotí, vnější obchodní politika EU závisí na vztahu Rady EU jako Principála a EK jako Agenta.⁴⁹ Tomuto vztahu je v této práci věnována největší pozornost. Zájmy členských států by neměly být opomíjeny, ale nakonec jsou brány v potaz pouze ty, jejichž země je dostatečně institucionálně silná a dokáže si je prosadit v RM.

A. Dür a M. Elsig nedávno poukázali na další stupeň, který představuje komplexnost celého systému rozhodování ve společné obchodní politice. Samotná EK není jednotná ve všech otázkách. V rámci EK jako takové existuje několik generálních ředitelství, která

⁴⁹ REICHERT, S. – JUNGBLUT, B.: c. d., s. 412.

spolu soupeří o hlavní slovo v projednávané agendě. V oblasti společné obchodní politiky je jimi především Generální ředitelství pro obchod a Generální ředitelství zemědělství. Vzhledem k předmětu této práce hraje důležitou roli i Generální ředitelství pro vnější vztahy a Generální ředitelství pro daně a celní unii. Od předchozích stupňů delegace se tento „mikro“ stupeň delegace, který je součástí každodenní politiky, liší tím, že členské státy často nechávají Agentovi více prostoru pro jednání. Důvodem je větší efektivita a flexibilita celého procesu. Tento typ delegace je typický během vyjednávání s třetími zeměmi. Principal se rozhodne, zda bude opakovaně svěřovat autoritu v určitých otázkách Agentovi nebo zda ji Agentovi předá v jisté míře hned na počátku vyjednávání. Rada EU velmi často ponechává EK volný prostor pro vyjednávání. Děje se tak tehdy, kdy se do jisté míry překrývají zájmy členských států se zájmy EK. Alespoň částečná shoda těchto aktérů je vcelku častá z toho důvodu, že si Principal vybírá Agentu a to dokonce dvěma způsoby. První způsob spočívá ve jmenování osob na klíčových pozicích v instituci, která reprezentuje Agentu – například eurokomisaře v EK. Druhý způsob využívá „mikro“ stupně delegace – kdy si Principal vybere z několika Agentů – z Generálních ředitelství. Tímto způsobem významně ovlivňuje postoj Agentu k projednávané agendě. V případě, že se jejich zájmy překrývají je Rada EU ochotna udělit EK větší volnost.⁵⁰ Příkladem je svěřením zemědělských aspektů během vyjednávání obchodních dohod s třetími zeměmi Generálnímu ředitelství pro zemědělství, jehož zájmy jsou bližší členským zemím na rozdíl od spíše neutrálního Generálního ředitelství pro obchod. Podobně je tomu u rozvojové politiky, jejíž implementace spadá spíše pod Generální ředitelství pro vnější vztahy, než pod Generální ředitelství pro rozvoj. Stejně tak během vyjednávání partnerských dohod se zeměmi Afriky, Karibiku a Pacifiku bylo namísto Generálního

⁵⁰ DŮR, A. – ELSIG, M.: c. d., s. 331.

ředitelství pro rozvoj upřednostněno Generální ředitelství pro vnější vztahy.⁵¹

Rada EU tedy deleguje projednávání pro členské země citlivých otázek EK tehdy, když má možnost si vybrat Generální ředitelství, které je přikloněné zájmům členských zemí, a které neusiluje o prosazení vlastní agendy. Pro zvýšení efektivity může svěřit Generálnímu ředitelství větší prostor pro vyjednávání. Jak je tomu ale s agendou, která není v centru pozornosti členských států? Z výše zmíněného lze usuzovat, že členské státy udělí větší míru volnosti Generálnímu ředitelství, které se projednávaným tématem zabývá, a přenechávají mu jej na starosti. Příkladem toho jsou technické aspekty obchodních dohod a Generální ředitelství pro daně a celní unii. Problém může vyvstat, pokud vyjednávaná dohoda pokrývá produkty, které mají významný podíl na importu do jednotlivých členských zemí.

Pochopitelně, že stejně tak jak může být v postoji k určité agendě nejednotná EK, tak nejednotná může být i samotná Rada EU. Členské státy EU mají často odlišné či dokonce opačné obchodní a zahraničně politické zájmy, které vychází z rozdílné historie, obchodních partnerů, složení domácí produkce či míry importu citlivých produktů a dal. Z tohoto důvodu jsou v následující podkapitole shrnuty hlavní štěpné linie mezi členskými zeměmi EU, související se společnou vnější obchodní politikou.

2.1.1 Štěpné linie ve společné obchodní politice EU

Pro efektivní vyjednávání obchodních dohod s třetími zeměmi, ochranu zájmů členských zemí a pro účinné prosazování vlastních zájmů je pro EK nezbytné nejdříve sloučit preference všech 27 členských zemí,

⁵¹ ELGSTRÖM, Ole - PILEGAARD, Jess : *Imposed Coherence: Negotiating Economic Partnership Agreements*. Journal of European Integration. 30, 2008, č. 3, s. 363–80. Citováno z: DŮR, A. – ELSIG, M.: c. d., s. 331.

nalézt konsenzus a vytvořit jednotný hlas EU pro reprezentaci pozice celého Společenství na mezinárodní úrovni. I bez ohledu na možnost odlišných preferencí samotné EK, se jedná o obtížný úkol. EK naráží na strukturu zájmů členských států – Principalů, které v obchodní politice a především zemědělské politice nebývají jednotné. V obchodní politice lze vysledovat několik štěpných linií, které polarizují téměř každé obchodní vyjednávání.

Hlavní štěpnou linií v obchodní politice je postoj k liberalizaci obchodu, která rozděluje členské státy na protekcionistické a liberální. Stephen Woolcock poukázal na eventuální proměnlivost takové pozice na základě několika faktorů. Hlavní vliv představují sektorové zájmy členských zemí. Na příklad Irsko obecně zastává liberální přístup k obchodu s průmyslovými výrobky, investicím a službám, ale je zásadně protekcionistické v oblasti zemědělství. Podobně Francie usiluje o ochranu svého zemědělství, ale podobně jako Irsko zastává liberální pohled na obchod se službami. Německo je liberální k obchodu se zbožím, ale méně v oblasti služeb a zemědělství. Kromě sektorových zájmů S. Woolcock zmínil vliv složení vlád, volebních a ekonomických cyklů.⁵² Poukázal tím na nestálost postojů členských zemí k liberalizaci obchodu. Nicméně rozdílné složení vlády neovlivní postoj k tak významnému sektoru jakým je zemědělství.

Obecně lze na linii liberalismus – protekcionismus zařadit členské země takto: nejvíce liberální je v EU Švédsko, více do středu směřují postoje Dánska, Finska, Německa, Nizozemí a Velké Británie. Jihoevropské země Itálie, Španělsko a Portugalsko se vyznačují silným protekcionismem. Postoje nových členských zemí jsou spíše uprostřed a nevyčnívají. Polsko a Slovensko tíhnou k protekcionismu, zatímco

⁵² WOOLCOCK, Stephen: *European Trade Policy*. In: WALLACE, Helen – WALLACE, William (Edd.): *Policy Making in the European Union*. New York 2010, s. 391.

Estonsko, Česká republika, Slovinsko a Maďarsko zastávají liberální přístup. Pokud se jedná o menší státy, nezainteresované v projednávané agendě, dochází k tomu, že podpoří návrh EK s výhledem, že je EK podpoří během projednávání pro ně významné oblasti.⁵³

Strategické uvažování nových členských zemí potvrzuje i M. Elsig ve své studii o vlivu nových členských zemí na obchodní politiku. Noví členové podporují uzavírání preferenčních obchodních dohod a tlačí na uzavírání dohod se zeměmi východní a jižní Evropy, které jsou pro ně důležitější. Chovají se strategicky a upřednostňují více ekonomický než politický přístup k preferenčním obchodním dohodám. M. Elsig zmiňuje slova maďarského vyjednavatele „*Můžeme podpořit Španělsko během jednání EU – MERCOSUR, pokud Španělsko podpoří otevření obchodních jednání s Ukrajinou.*“⁵⁴

Lze říci, že přistoupením nových členů došlo k mírnému nárůstu protekcionismu v rámci obchodní politiky EU. Je to patrné na návrhu EK z roku 2007 o liberálnějším přístupu v antidumpingových případech, jako například speciální status pro nejméně rozvinuté země, konzultace před zahájením vyšetřování a dal., který se setkal s odporem ze strany většiny nových členských zemí. Země jako Rumunsko, Polsko, Lotyšsko, Maďarsko, Slovensko a Bulharsko vyjádřily nízkou podporu reformě na rozdíl od starších členských zemí. M. Elsig svoji studii uzavřel tím, že navzdory nárůstu počtu členů v EU a protekcionismu některých z nich, pozice EK nezeslábla.⁵⁵ Shoduje se tak s E. da Conceicao-Heldt, která tvrdí, že pokud na evropské úrovni dominuje konflikt mezi protekcionismem a liberalizací obchodu, EK

⁵³ WOOLCOCK, S.: *European Trade Policy*, s. 391.

⁵⁴ ELSIG, Manfred: *European Union Trade Policy After Enlargement: Larger Crowds, Shifting Priorities and Informal Decision-making*, s. 789.

⁵⁵ Tamtéž, s. 790–796.

získává větší prostor pro manévrování a může tak upřednostnit své preference za rámec svěřeného mandátu.⁵⁶

E. da Conceicao-Heldt ve své práci hlouběji zkoumala faktory, které ovlivňují pozici členských zemí k liberalizaci obchodu se zemědělskými produkty: jejich podíl zemědělské produkce, množství přímých plateb získaných v rámci Společné zemědělské politiky, význam zemědělství v národní ekonomice, tržní rovnováhu, množství farem a výši příspěvku do rozpočtu EU.⁵⁷ Z praxe je třeba doplnit, že po obchodní stránce se členské země staví k třetím zemím také podle toho, nakolik je import jejich produktů do EU schopný konkurovat vlastní produkci. Například zemědělsky založené Polsko bude mít opatrnější postoj k preferenční obchodní dohodě s Marokem, jehož dovoz zeleniny představuje pro polskou produkci větší konkurenci než severské země.

S vidinou přistoupení nových členských zemí se mezi členskými zeměmi EU s dlouhodobými obchodními vazbami s třetími partnery objevila nejistota, nakolik bude narušena vnější politika a jakým směrem se bude ubírat pozornost EU. Jak již bylo nastíněno, členské země se liší svými oblastmi zájmu – ať už jde o geografickou blízkost či historické spojení. Například Španělsko se obávalo východního rozšíření EU z důvodu ohrožení spolupráce se zeměmi jižního středomoří, díky čemuž byla na tlak Španělska posílena spolupráce s tímto regionem v rámci Evropské sousedské politiky. Tyto odlišné historické či geografické vazby jsou po postoji k liberalizaci světového obchodu další dělící linií mezi členskými zeměmi EU. Ačkoliv by neměly, mohou se tyto národní preference projevit i na postojích

⁵⁶ CONCEIÇÃO-HELDT, E. da: *Delegation of Power and Agency Losses in EU Trade Politics*, s. 7.

⁵⁷ CONCEIÇÃO-HELDT, E. da: *Delegation of Power and Agency Losses in EU Trade Politics*, s. 3.

komisaře obchodu či zemědělství. Nejednotnost členských států vytváří pro EK příležitost rozšířit vyjednávací mandát.⁵⁸

Tyto rozdíly mezi postoji členských zemí se odrazily i na pozici EK jako Agenta Rady EU v obchodní politice EU v průběhu evropské integrace. Postupné rozšiřování vyjednávacího mandátu EK souvisí mimo jiné i s vývojem zahraniční politiky a se strukturálním vývojem v rámci institucionálního spilloveru, rozšiřujícím pravomoci EK ve vyjednávání obchodu se zbožím přes obchod se službami až po obchod dotýkající se práv duševního vlastnictví.

2.2 Vztah EK a Rady EU v legislativním procesu uzavírání asociačních obchodních dohod

Z předchozí podkapitoly je patrné, že EK ani Rada EU nejsou v některých případech samy jednotné. Je tedy o to složitější sladit jejich stanoviska k projednávaným tématům. Nastavení legislativního procesu uzavírání obchodních dohod s třetími zeměmi vymezuje nezbytné procedury konzultací, které zmírňují tyto rozdíly mezi postoji těchto aktérů a stanoví pravidla, která musí být respektována. V první kapitole byl vysvětlen princip vztahu P-A, který lze velmi dobře vysledovat na legislativním procesu vyjednávání obchodních dohod s třetími zeměmi.

2.2.1 *Legislativní proces uzavírání obchodních dohod*

EK je hlavou obchodní politiky EU. Kromě pravomocí v rámci jednotného vnitřního trhu, reprezentuje EK obchodní zájmy EU a vyjednává obchodní multilaterální i bilaterální dohody. Legislativní proces vyjednávání bilaterálních asociačních obchodních dohod, které jsou předmětem této práce, se od vyjednávání multilaterálních

⁵⁸CONCEIÇÃO-HELDT, Eugénia da: *Variation in EU Member States' Preferences and the Commission's Discretion in the Doha Round*. *Journal of European Public Policy*, 18, 2011, č. 3, s. 403-419. Citováno z: DŮR, A. – ELSIG, M.: c. d., s. 332.

obchodních dohod v devadesátých letech lišil především způsobem schválení dohody a mírou zapojení EP.

Články 207, 217 a 218 Lisabonské smlouvy⁵⁹ obsahují právní základ uzavírání mezinárodních obchodních dohod. Před vstupem Lisabonské smlouvy v platnost byly tímto základem články 133, 310 a 300 konsolidované verze Smlouvy o EU z Amsterdamu a v pozměněném znění v konsolidované verzi z Nice. Základní podoba obsahu těchto článků vychází z článků 113, 238 a 228 Římské smlouvy zakládající Evropské hospodářské společenství. Články 238, 310 a 217 jsou navzdory vývoji smluv v podstatě totožné a opravňují EU uzavírat asociační dohody s třetími zeměmi. Do vstupu Lisabonské smlouvy v platnost byly tyto dohody uzavírány na rozdíl od ostatních obchodních dohod s třetími zeměmi Radou EU jednomyslně a po konzultaci s EP. Amsterodamská smlouva článkem 310 posílila EP. Pokud měla vyjednaná dohoda významný dopad na rozpočet EU či zřizovala nové instituce, byl nutný souhlas EP. Článek 217 Lisabonské smlouvy stanoví, že schválení asociační dohody nově podléhá pouze kvalifikované většině v Radě EU a je souhlas EP je nutný za všech okolností.

Legislativní proces je a byl až na zvláštní ustanovení článků 207, 133 a 113⁶⁰ upraven především články 218, 300 a 228. Již od roku 1958 funguje ze základu shodný postup pro uzavírání obchodních dohod, včetně bilaterálních obchodních asociačních dohod. Zahájení celého legislativního procesu je otevřeno Generálním ředitelstvím pro

⁵⁹ Oficiální název Lisabonské Smlouvy je Smlouva o fungování EU, která představuje konsolidovanou verzi Smlouvy o založení Evropského Společenství.

⁶⁰ Mezinárodní obchodní dohody uzavřené na právním základě těchto článků se týkají role EK při vyjednávání multilaterálních obchodních dohod v rámci GATT či WTO. Zvláštní opatření se týkají rozsahu pravomocí EK v reprezentaci EU. Během druhé poloviny 20. století získala EK výlučné pravomoci ve vyjednávání obchodních dohod pokrývajících služby, obchodní aspekty práva duševního vlastnictví a přímých investic, které se postupně odrážely na obsahu těchto článků.

obchod, které připraví vyjednávací pozici EU a doporučí ji Radě EU. Rada EU ve formě Rady pro všeobecné záležitosti a vnější vztahy, jednomyslně zmocní EK k zahájení nezbytných jednání s ustaveným mandátem. EK vede jednání za konzultace zvláštních výborů, jmenovaných Radou EU, které mají za úkol pomáhat EK, a podle směrnic, které ji Rada EU může dát. Rada EU se při výkonu těchto pravomocí usnáší kvalifikovanou většinou.⁶¹

Během vyjednávání se EP může kdykoli obrátit s otázkami na EK. Po vstupu Lisabonské smlouvy v platnost, musí být EP informován o průběhu vyjednávání EK. Ke konci vyjednávání je očekáváno neformální schválení vyjednané dohody ze strany členských států. Takto vyjednaná dohoda je předložena EP, který ji schválí alespoň jednoduchou většinou. Celý proces byl do vstupu Lisabonské smlouvy v platnost ukončen jednomyslným schválením dohody Radou pro všeobecné záležitosti a vnější vztahy.⁶²

2.2.2 *Legislativní proces z hlediska Principal-Agent analýzy*

Na vztah Rady EU a EK ve vnější obchodní politice lze zjednodušeně nahlížet jako na principiálně harmonický či konfliktní. B. Kerremans zdůraznil odlišnosti jejich vztahu v průběhu vyjednávání obchodních smluv na základě kontrolních mechanismů Rady EU. Rozlišil tři fáze: ex ante, ad locum a ex post. Na počátku, během předávání autority a formulování mandátu EK, je vztah P-A harmonický.⁶³ EK sestavuje na základě zkušeností z předchozích vyjednávání svůj vlastní mandát pro vyjednávání, který předkládá Rade EU. Mandát je nastaven vyváženě, neboť si EK uvědomuje preference Rady EU a své možnosti prosazení do mandátu něčeho s čím Rada EU nebude souhlasit. Z tohoto důvodu

⁶¹ *Smlouva z Nice*. 2002. http://www.euroskop.cz/gallery/2/756-smlouva_o_es_nice.pdf (9.12.2011)

⁶² WOOLCOCK, S.: *European Trade Policy*, s. 393.

⁶³ DELREUX, T. – KERREMANS, B.: c. d., s. 361.

může EK předložit i velmi obecný mandát, který v této fázi procesu Radu EU neohrožuje. Mandát není časově omezen a během jednání může být dodatečně upravován.⁶⁴

V průběhu vyjednávání se členské státy mohou účastnit jednání mezi EK a třetí stranou,⁶⁵ případně kontrolovat EK za pomoci speciálního Výboru.⁶⁶ V této vyjednávací fázi často dochází ke konfliktům. Je zřejmé, že tento speciální výbor zřízený pro pomoc EK je v podstatě kontrolním mechanismem Rady EU. Pokud EK vyjednáva záležitosti, které jsou velmi citlivé pro některé členské státy, pak se sníží možnost EK vyhledávat kompromisy a flexibilně reagovat na pozice třetí strany. Pokud není Rada EU jednotná, dochází k vakuu, které může EK využít k manévrování při vyjednávání.⁶⁷ Jak při těsném, tak vágním mandátu, má EK při vyjednávání technických záležitostí náskok oproti Radě EU a jejím výborům. EK totiž disponuje velkým množstvím detailních informací získaných během konzultací se zájmovými skupinami. Tyto informace umožňují EK flexibilně vyjednávat technické otázky. Nemusí se jednat o zahrnutí konkrétních citlivých produktů, ale spíše o množstevní kvóty, preferenční cla na dovážené zboží či délku období v jakém je zboží pod nastaveným preferenčním režimem dováženo do EU. E. da Conceição-Heldt potvrzuje, že ke konfliktům ve většině případů dochází až s ústupky ze strany EK ve prospěch třetí strany.⁶⁸ Pokud některý členský stát nesouhlasí s jednáním EK, může toto téma „zpolitizovat“ a prosadit je

⁶⁴ WOOLCOCK, S.: *European Trade Policy*, s. 388.

⁶⁵ Členské státy se mohou jednání účastnit, ale nesmí se zapojovat. EK má výhradní postavení v jednání s partnery.

⁶⁶ Tento výbor byl neoficiálně nazýván Výbor 133. Lisabonská Smlouva jej přejmenovala na Výbor pro obchodní politiku. Jedná se o výbor Rady EU složený z významných úředníků – seniorů působících v obchodní politice, kteří reprezentují členské země a dohlíží na chování EK.

⁶⁷ DA CONCEIÇÃO-HELDT, E.: *Variation in EU Member States' Preferences and the Commission's Discretion in the Doha Round*, s. 403-419. Citováno z: DŮR, A. – ELSIG, M.: c. d., s. 332.

⁶⁸ CONCEIÇÃO-HELDT, E. da: *Delegation of Power and Agency Losses in EU Trade Politics*, s. 2.

na program jednání Rady EU.⁶⁹ EK disponuje detailními informacemi o poptávce na evropském trhu a může se pokusit nenápadně prodloužit dovoz citlivého produktu do EU např. o měsíc ve snaze podpořit svoji vyjednávací pozici nebo svůj postoj, případně odblokovat jednání.

Vztah P-A je v závěrečné fázi spojen s dohodou, kterou EK jako Agent vyjednala. Rada EU může výsledek jednání odmítnout. EP má v této závěrečné části po vstupu Amsterdamské smlouvy v platnost stejně významnou pozici. Nicméně vzhledem k tomu, že bilaterální dohoda je vyjednávána, a odsouhlasena 27 členskými státy a partnerskou zemí, EP pravděpodobně neodmítne dát takové dohodě svůj souhlas. Přesto se EK i Rada EU snaží během vyjednávání informovat EP o jeho průběhu.⁷⁰

Určujícím faktorem pro charakterizování vztahu Rady EU a EK v obchodní politice je vnímání role agenta samotnou EK. Lze souhlasit s tvrzením, že EK na sebe sama nahlíží jako na reprezentanta EU, který je oprávněn obhajovat zájmy EU. Je přirozené, že se snaží prohloubit evropskou integraci a získat tak pravomoci ve více oblastech. Tím je EK nucena formulovat vzájemně akceptovatelné návrhy, ve kterých může získat každý členský stát.⁷¹ H. Kassim a A. Menon na základě úsilí EK v implementaci smluv popisují EK jako *cílevědomého oportunistu, který přejímá partyzánské chování a upřednostňuje řešení volného trhu namísto protekcionismu*.⁷² Také S. Meunier a Kalypso Nicolaidis⁷³ hodnotí postoj EK k volnému obchodu jako liberálnější než agregovaný postoj většiny členských zemí. Velmi volně nastavený

⁶⁹ WOOLCOCK, S.: *European Trade Policy*, s. 388-389.

⁷⁰ WOOLCOCK, S.: *European Trade Policy*, s. 393.

⁷¹ CONCEIÇÃO-HELDT, E. da: *Delegation of Power and Agency Losses in EU Trade Politics*, s. 6.

⁷² KASSIM, H. – MENON, A.: c. d., s. 128.

⁷³ MEUNIER, Sophie – NICOLAIDIS, Kalypso: *Who Speaks for Europe? The Delegation of Trade Authority in the EU*. *Journal of Common Market Studies*, 37, 1999, č. 3, s. 479.

mandát případně tzv. otevřený mandát, který podléhá průběžnému schvalování, poskytuje EK autonomii předložit agendu podle vlastních preferencí.⁷⁴

Na druhou stranu S. Meunier označuje nejistotu, které EK čelí, za klíčový prvek vyjednávání. EK si nedovolí předložit ke schválení návrh, o kterém ví, že nemá šanci na odsouhlasení Radou EU. Zároveň členské státy spoléhají, že EK předloží vyrovnaný návrh.⁷⁵ B. Kerremans a T. Delreux upozornili na možnosti EK posílit své postavení vůči Radě EU v průběhu vyjednávání. Za zdroj takového odhodlání považují procedurální a politickou cenu odmítnutí vyjednané dohody členskými státy na mezinárodní úrovni. EK může snížit pravděpodobnost odmítnutí dohody podstatným zmírněním nákladů a zásadním zvýšením zisků, nebo zvýšením procedurálních nákladů plynoucích z odmítnutí.⁷⁶

⁷⁴ ELSIG, M.: *Delegation and Agency in EU Trade Policy Making: Bringing Brussels Back in*, s. 21.

⁷⁵ MEUNIER, S.: *What Single Voice? European Institutions and EU-U.S. Trade Negotiation*, s. 107.

⁷⁶ DELREUX, T. – KERREMANS, B.: c. d., s. 362–363.

3 Zájmy EK v zahraniční politice EU

Vliv EU v mezinárodní politice vychází z velmi silné pozice v mezinárodním obchodu. S. Meunier a K. Nicolaïdis označili tento vliv jako „*moc skrze obchod*.“ Pod tímto termínem představili EU jako pragmatického hráče, který využívá přístup na svůj trh jako vyjednávací nástroj pro prosazení změn ve vnitrostátní politice svých obchodních partnerů. Otevření vlastního trhu a vyjednávání tarifních či kvótních ústupků je typické pro uplatnění obchodní moci v bilaterálních dohodách. Tyto ústupky mohou být asymetrické a to z důvodu závazku EU k větší liberalizaci. Pro uplatnění „*moci skrze obchod*“ v bilaterálním vyjednávání jsou využívány sankce či pobídky, např. otevření vlastního trhu k prosazení cílů sahajících od závazku demokratizace až po řešení konfliktů.⁷⁷ Vzhledem k možné autonomii a volnosti EK vytvořit vlastní vyjednávací mandát natolik široký, že do něj mohou být zakomponovány i oblasti, které se obchodu nepřímo dotýkají, je třeba představit roli EK v obchodní a potažmo zahraniční politice z jejího pohledu. Pokud má EK možnost projednávat zahraniční politiku v rámci obchodní politiky, má vlastní představu o tom jak by měla vypadat? A nakolik se liší od pozice členských států v Radě EU? Usiluje vůbec o její prosazení? Tyto otázky jsou zodpovězeny na následujících stránkách.

Od Uruguayského kola WTO je EU přesvědčeným a vytrvalým obhájcem širší mezinárodní obchodní agendy. Během jednání se stala předním zastáncem společné multilaterální disciplíny zaměřené na vytváření vnitrostátních pravidel – tzv. hluboké obchodní agendy. Tato hlubší obchodní agenda se týká především oblasti hospodářské soutěže, životního prostředí, pracovních podmínek a pravidel investic. A. Young a J. Peterson vysvětlují vysokou míru tohoto zapojení zkušenostmi

⁷⁷ MEUNIER, S. – NICOLAÏDIS, K.: *The European Union As a Conflicted Trade Power*, s. 911-913.

s vytvořením vlastního jednotného trhu. Jednotný trh umožnil evropskou vnější obchodní politiku. EU je výsledkem hlubší obchodní agendy.⁷⁸

Toto nové úsilí o prohloubení vnější obchodní politiky je zásluhou spíše než zájmových skupin, změnou priorit a pohledu na účel obchodní politiky na vysokých politických postech.⁷⁹ Liberalizaci obchodu se službami a zahraničními investicemi bránily vnitrostátní bariéry rozvojových zemí. Vyspělé země se rozhodly prosadit přizpůsobení vnitrostátních pravidel na úrovni multilaterálních jednání. Během 80. let rozvinuté země začaly široce prosazovat hlubokou obchodní agendu, přičemž vytvořily tlak na vznik společných vnitrostátních pravidel. EK prosazovala kromě liberalizace služeb a obchodních aspektů práv duševního vlastnictví i tzv. Singapurské otázky zahrnující i základní pracovní standarty. Konkrétně prosazovala závazek ke zvýšení spolupráce s WTO a Mezinárodní organizací práce, zavedení opatření na podporu pracovních práv, zákaz zneužívání pracovních práv jako důvod k protekcionismu.⁸⁰ Členské země EU se neobávaly schválit EK tento vyjednávací mandát, neboť prosazovaná multilaterální pravidla je nikterak neohrožovala.⁸¹ Nová obchodní témata, především životní prostředí či pracovní podmínky a rozvoj, získaly podporu evropské veřejnosti.⁸² Několik evropských sociálně-

⁷⁸ YOUNG, A. – PETERSON, J.: c. d: s. 796.

⁷⁹ Tamtéž, s. 796.

⁸⁰ Rada EU: *Preparation for the Third WTO Ministerial Conference – Draft Council Conclusions. Document 12092/99 WTO 131*. Citováno z: YOUNG, A. – PETERSON, J.: c.d.: s. 804.

⁸¹ WOOLCOCK, S.: *European Union Trade Policy: Domestic Institutions and Systemic Factors*. In: KELLY, Dominic – GRANT, Wyn (Edd.): *The Politics of International Trade in the Twenty-First Century: Actors, Issues and Regional Dynamics*. Basingstoke 2005, s. 234–51. Citováno z: YOUNG, A. – PETERSON, J.: c.d.: s. 805.

⁸² EVANS, Phil: *Is Trade Policy Democratic? And Should It Be?* In: BAYNE, Nicholas – WOOLCOCK, Stephen (Edd.): *The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiations in International Economic Relations*. Londýn 2003, s. 147-159. Citováno z: YOUNG, A. – PETERSON, J.: c. d., s. 806.

demokratických vlád tato opatření otevřeně podpořila.⁸³ Během 90. let se požadavky na povinná opatření rozrostla a zkonkretizovala.⁸⁴ Mezinárodní obchod se v této době proměnil a stal se techničtějším a složitějším. Současně se prohloubily jeho politické dopady.⁸⁵

Počínaje ministerskou konferencí WTO v Seattlu v roce 1999 se rozvojové země postavily proti většině témat hlubší obchodní agendy. Postavily se zejména proti pravidlům upravujícím vnitrostátní hospodářskou soutěž, environmentální standarty, pracovní právo a investice. Na počátku roku 2000 byla opatření hlubší obchodní agendy z jednání WTO stažena. Během vyjednávání v Hong Kongu v roce 2005 opět dominovala stará obchodní politika založená na tarifech zemědělských produktů a v menší míře na zpracovatelském zboží.⁸⁶

EU nicméně zůstala věrna hlubší obchodní agendě alespoň v rámci unilaterálních jednání s rozvojovými zeměmi v rámci GSP+, který uděluje rozvojové zemi preferenční přístup za podmínku dodržování stanovených environmentálních a pracovních opatření.⁸⁷ Podle Karen Smith se EU snažila prosadit hlubší obchodní agendu i během vyjednávání bilaterálních a regionálních obchodních dohod s cílem podpořit demokratizaci a respekt k lidským právům. Kromě asociačních dohod podle ní nebyla EU v prosazování těchto podmínek úspěšná.⁸⁸ Jedním z důvodů dle A. Younga a J. Petersona mohla být neochota některých členských zemí více liberalizovat obchod se

⁸³ Podpora hlubší obchodní agendě byla vyjádřena za vlády Tonyho Blaira ve Velké Británii a koaliční vlády Gerharda Schrödera se Zelenými v letech 1998-2005.

⁸⁴ Například Dohoda o obchodních aspektech práv duševního vlastnictví, Dohoda o investičních opatřeních souvisejících s obchodem.

⁸⁵ YOUNG, A. – PETERSON, J.: c. d., s. 797-798.

⁸⁶ Tamtéž, s. 798-803.

⁸⁷ Tamtéž, s. 798-803.

⁸⁸ SMITH, Karen E: *Engagement and Conditionality: Incompatible or Mutually Reinforcing?* IN: YOUNG, Alasdair R.(Ed.): *Global Europe Report 2: New Terms of Engagement*. Foreign Policy Centre, Londýn 2005, s. 23–9. Citováno z: YOUNG, Alasdair R. – PETERSON, John: c.d., s. 807.

zemědělskými produkty.⁸⁹ Zhodnocení výsledku těchto snah je předmětem další kapitoly. S. Meunier a K. Nicolaïdis označili EU kromě „*velmoci skrze obchod*“ také jako konfliktní obchodní velmoc, která naráží na svoji nejednotnost zevnitř, neboť členské vlády mají odlišný názor na to, jak tuto „*moc skrze obchod*“ využívat.⁹⁰

Ačkoliv hlubší obchodní agenda nebyla prosazena ve velkém měřítku ve WTO, EU je schopná díky svému obchodnímu vlivu tato opatření prosadit do bilaterálních obchodních dohod.⁹¹ V mnoha prohlášeních EK, která následovala po neúspěchu této agendy ve WTO se EU oficiálně zavázala k prosazování tzv. sociální dimenze globalizace. Tento termín se rozšířil po zveřejnění zprávy Mezinárodní organizace práce v roce 2004, která deklarovala snahu o rozšíření především základních pracovních standardů do mezinárodní politiky.⁹² Deklarace *O základních principech a právech v práci* Mezinárodní organizace práce z roku 1998 stanoví čtyři základní pracovní standardy: svobodu sdružování a uznání práva na kolektivní vyjednávání, odstranění všech forem nucené práce, účinný zákaz dětské práce a odstranění diskriminace ve vztahu k zaměstnání a povolání.⁹³ Ačkoli je označení „sociální dimenze“ velmi obsáhlé a tudíž i zavádějící, EU se převážně zaměřila na prosazování těchto čtyř základních pracovních standardů. Nástroje, kterými se EU snažila těchto sociálních cílů

⁸⁹ YOUNG, Alasdair R. – PETERSON, John: c.d., s. 810.

⁹⁰ MEUNIER, S. – NICOLAÏDIS, K.: *The European Union As a Conflicted Trade Power.*: c. d., s. 906-925.

⁹¹ YOUNG, Alasdair R. – PETERSON, John: c.d., s. 810.

⁹² ORBIE, Jan – TORTELL, Lisa: *Exporting the European Social Model: Broadening Ambitions, Increasing Coherence?* In: ORBIE, Jan a kol.: *JESP Symposium: The European Union's Global Social Role.* Journal of European Social Policy, 19, 2009, č. 2, s. 99.

⁹³ *Deklarace Mezinárodní organizace práce o základních principech a právech práci.* 1998, s. 2. http://www.cmkos.cz/data/articles/down_354.pdf (9.12.2011)

dosáhnout, se v průběhu času změnily. Na počátku této snahy během 90. let využívala v obchodních dohodách tzv. sociální klauzuli.⁹⁴

Vzhledem k protestu rozvojových zemí z obavy ze skrytého protekcionismu, prosadila EU sociální klauzuli alespoň v nově zahájeném unilaterálním vyjednávání GSP+. Dodatečně byl omezený odkaz na základní pracovní standardy představen v partnerských obchodních dohodách se zeměmi Afriky, Karibiku a Pacifiku v rámci rozvojových dohod z Cotonou. Do roku 2000 prosazovala EU, zejména Generální ředitelství pro obchod, pracovní standardy na mezinárodní úrovni pouze za pomoci obchodu. Po roce 2001 začala EK v rámci Generálního ředitelství pro zaměstnanost a sociální otázky a Generálního ředitelství pro rozvoj, významně spolupracovat s Mezinárodní organizací práce s cílem obhájit evropský sociální model a otevřenou metodu koordinace na mezinárodní úrovni za pomoci multilaterální organizace.⁹⁵ Spíše než export vlastního sociálního modelu prosazovala EK svůj tržní model reflektující pracovní standardy.⁹⁶

Přenesení evropského modelu je nejvíce patrné v dohodách uzavřených se sousedními zeměmi v přilehlých regionech, které se staly součástí Evropské sousedské politiky. Jedná se především o Eurostředomořské asociační dohody a Dohody o partnerství a spolupráci s východními zeměmi uzavřenými v 90. letech. V zájmu dosažení politické stability a udržitelného sociálního a ekonomického rozvoje podpořila EU v Sousedské politice hodnoty demokracie, pluralismu,

⁹⁴ BARBARINDE, Olufemi – ORBIE, Jan: *The Social Dimension of Globalization and EU Development Policy: Promoting Core Labour Standards and Corporate Social Responsibility*. *Journal of European Integration*, 30, 2008, č. 3, s. 459–77. Citováno z: ORBIE, J. – TORTELL, L.: c. d., s. 100.

⁹⁵ ORBIE, J. – TORTELL, L.: c. d., s. 100–102.

⁹⁶ NOVITZ, Tonia: *The European Union and international labour standards: the dynamics of dialogue between the EU and the ILO*. In: ALSTON, Philip – DE BÚRCA, Grainne. – DE WITTE, Bruno (Edd.): *Labour rights as human rights*. Oxford 2005. Citováno z: ORBIE, J. – TORTELL, L.: c. d., s. 102.

respektu lidských práv a občanských svobod, práva a pracovních standardů. Např. dohody s Alžírskem, Tuniskem a Marokem obsahují články o nediskriminaci pracovníků, vyrovnaných pracovních podmínkách a sociální bezpečnosti. V rámci sousedské politiky byly pro každou zemi nastaveny od roku 2005 Akční plány, které definují rozvojové priority nastávajícího období. Sieglinde Gstöhl označila dohody uzavřené se zeměmi Magrebu za ambicióznější než dohody se zeměmi Mašriku. Dle S. Gstöhl Evropská sousedská politika využívá motivačních nástrojů s cílem změnit partnerův pohled na výhodnost a přínos těchto opatření. Dodatečně využívá poradní nástroje založené na argumentování a přesvědčování. Jinými slovy, země adoptují evropské normy, buď protože chtějí získat výhody spojené s importem těchto norem, nebo proto, že věří, že tyto normy jsou správné a legitimní. EU přistupuje k zemím Evropské sousedské politiky za pomoci „měkkých“ mechanismů – tzv. cukru a biče. Pokud je partnerská země dobrovolně nakloněna hlubší spolupráci, např. lidsko-právní klauzuli v obchodních dohodách, pak je úměrně odměněna. Pokud naopak dochází k porušování smluvených pravidel, může EU pozastavit obchodní preference či finanční pomoc, případně prodloužit obchodní vyjednávání. Pro přesvědčení partnera implementovat sociální agendu EU využívá strategii zveřejňování neúspěchu, nátlaku úspěšnějších zemí regionu a poskytnutí odborné asistence.⁹⁷

Po nezdaru rozvojové agendy z Dauhá, EU nepodmiňuje uzavření obchodní dohody závazkem dodržování vytyčených sociálních opatření na rozdíl od zkušeností z 90 let. Jan Wouters a Nicolaz Hachez shrnuli, že EU nyní zaujímá širší rozvojově zaměřený přístup k prosazování základních pracovních standardů a sociální dimenze

⁹⁷ GSTÖHL, Sieglinde: *EU Social Policy in the Neighbourhood: A Coherent Policy Export?* In: ORBIE, Jan a kol.: *JESP Symposium: The European Union's Global Social Role, c. d.*, s. 107-109.

globalizace jako takové. Tímto případem se staly nové ekonomické partnerské dohody s rozvojovými zeměmi.

4 Sociální aspekty a míra preferenčního zacházení ve vybraných obchodních dohodách EU

V předchozích kapitolách bylo vysvětleno kým, jak a proč je spravována oblast mezinárodního obchodu v EU. Pod velmi zjednodušeným drobnohledem zaměřujícím se pouze na vztah Rady EU a EK bylo dokázáno, že EK získává během vyjednávání mezinárodních obchodních dohod autonomii či prostor k artikulaci a v některých případech prosazení vlastních zájmů nad zájmy jednotlivých členských zemí, případně skupin členských zemí s podobnými obchodními či politickými zájmy. Na tyto schopnosti EK je třeba se odkázat zejména v oblasti technických aspektů těchto dohod týkajících se tarifikace, kvantitativních omezení a dalších importních opatření.

Tato část diplomové práce navazuje na autonomii a silnou pozici EK oproti Radě EU při vyjednávání zdánlivě nevýznamných technických aspektů obchodních dohod. Na první pohled nedůležité technické aspekty mohou být, a v některých případech jsou klíčové, pro uzavření celé dohody. Každá země, která je do jisté míry závislá na vývozu určitých produktů, velmi citlivě vnímá jakoukoli překážku obchodu či poskytnutou výhodu, kterými EU s oblibou ochraňuje svůj vnitřní trh a naopak. V kontextu rozvojových zemí, svůj vnitřní trh se zemědělskými produkty. Tímto se práce vzdáleně dotýká aktuální reformy společné zemědělské politiky a jejích dopadů na rozvojové země. Dotýká se ještě aktuálnější reformy vypršelé doložky nejvyšších výhod v rámci WTO. Ze zdánlivě nevýznamných technických aspektů mezinárodního obchodu se stává páka, kterou EK může tlačit a měnit světové politické dění. V třetí kapitole bylo prokázáno, že EK není pasivním mluvčím evropských obchodních postojů. Kromě toho, že mohou být upřednostněny hlasy některých členských zemí, zastává i svoji vlastní pozici.

Vzhledem k faktu, že „EU je největším importérem farmářských a zemědělských produktů z rozvojových zemí“⁹⁸ je logické se ptát – jsou výhody poskytovány z dobré vůle nebo jsou kladeny nároky a požadavky EU na tyto země? Může EU něco získat? A snaží se o to? První teoretická část této práce se snažila prokázat, že k tomu EU inklinuje. Nyní je třeba ověřit tento předpoklad na uzavřených asociačních obchodních dohodách. Vzhledem k důvodům uvedeným v úvodu práce, není v další části kvalitativně sledován proces vyjednávání dohod. Předpoklad je ověřován porovnáním obchodním ústupkům ze strany EU v rámci celních opatření na dovážené klíčové zemědělské produkty a ústupky třetích zemí v míře závazku ke spolupráci v sociální oblasti promítající se do vnitřní politiky země.

V úvodu byla uvedena specifická kritéria, která vymezila úzkou skupinu analyzovaných obchodních dohod. Přehled kritérií je obsažen v Příloze č. 1. Na základě faktu, že podíl zemědělských produktů na alžírském exportu v roce 2010 nedosáhl ani jednoho procenta, nejsou zahrnuty obchodní dohody uzavřené s Alžírskem a Sýrií, kdy podíl zemědělských produktů na exportu v roce 2006 dosáhl pouze 5 %. V obou případech jsou hlavními vývozními artikly nerostné suroviny a energie. Zemědělství tedy nepředstavuje dostatečnou páku pro vyjednávání. Obchodní dohody s Jordánskem také nejsou analyzovány. Je tomu tak z důvodu, že zemědělství nebylo vzhledem k nízkému podílu na HDP a nízkému podílu obyvatel pracujících v zemědělství shledáno dostatečně důležitou oblastí pro vyjednávání politických ústupků. Míra poskytnutých preferenčních ústupků by nemusela být v případě Jordánska stimulem k hlubším politickým závazkům. Ze

⁹⁸Evropská Komise: *The EU's Common Agricultural Policy on the Move in a Changing World. How the EU's agricultural and Development Policies Fit Together.* 2010, s. 7.
http://ec.europa.eu/agriculture/developing-countries/publi/brochure2010/text_en.pdf
(9.12.2011)

stejného důvodu není zahrnut ani obchodní vztah s Izraelem, kdy podíl zemědělství na HDP a počtu obyvatel v primárním sektoru nedosáhl v roce 2010, potažmo 1995 ani 3 %. Kvůli velmi nízkému indexu relativní exportní intenzity, nejsou zahrnuty obchodní dohody s Libanonem a Palestinou. V roce 2010 podíl exportu z Libanonu do EU představoval pouze 10,2 % z celkového libanonského exportu. Ze stejného důvodu byla vyloučena obchodní dohoda s Mexikem. V případě Mexika je EU až třetím exportním partnerem s podílem 5,4 % v roce 2010.

V další části práce jsou zkoumány pouze ty preferenční obchodní dohody, které splnily výše zmíněné požadavky. Jedná se o obchodní dohody s Marokem, Tuniskem, Egyptem, Jihoafrickou republikou a Chile. Naplnění kritérií je vždy shrnuto v úvodu podkapitoly zkoumající jednotlivé dohody. V další části je v rámci obchodu se zahrnutými zeměmi prozkoumána obchodní výměna s EU, jsou identifikovány citlivé produkty, zhodnocen charakter obchodní dohody, zváženy vzájemně poskytnuté preference. Dále jsou shrnuty politické závazky obsažené v obchodní dohodě a na závěr je shrnut vztah mezi mírou vyjednané spolupráce v sociální oblasti a mírou preferenčního zacházení poskytnutého ze strany EU.

4.1 Preferenční obchodní dohody se zeměmi jižního středomoří

Hlavní skupinou mezi sledovanými obchodními dohodami jsou dohody EU se zeměmi jižního středomoří. V roce 2009 dosáhla vzájemná obchodní výměna 119 miliard eur, což představuje přibližně 10 % celkového vnějšího obchodu EU. S touto skutečností souvisí historická a geografická blízkost. V průběhu více než čtyřiceti let, došlo v rámci smluv mezi EU a zeměmi jižního středomoří k několika obměnám, přičemž otevřený postoj k obchodní spolupráci obou stran se nezměnil. Blízkost obou regionů neustále podmiňuje tuto snahu o spolupráci nejen v oblasti obchodní, ale i politické. Vzhledem k bezpečnostním

hrozbám posledních let je pochopitelné, že došlo ke zvýšení tlaku na spolupráci v rámci zabezpečení regionu a sociální politiky.

Navzdory prvnímu impulzu tuniské vlády k navázání spolupráce v roce 1959, čekalo Tunisko i Maroko na vyhlášení alžírské nezávislosti, aby společně definovaly svůj vztah ES. Necelý rok od alžírské nezávislosti, v listopadu a prosinci 1963 podalo Tunisko a Maroko oficiální žádost o zahájení vyjednávání. Během prvních rozhovorů požadovaly obě země dohodu založenou na vytvoření zóny volného obchodu společně s co nejširšími ústupky ve společném obchodu úměrné ekonomické vyspělosti stran. Přidružující se země dále požadovaly finanční a technickou asistenci. Skutečná vyjednávání, která započala v r. 1965, ukázala omezený mandát svěřený EK – pokrýval pouze část tuniského a marockého exportu. Obě země rychle přikročily k pragmatickému vyjednávání a rozhodly se uzavřít částečnou asociační dohodu co nejdříve, byť se velmi odlišovala od jejich původních představ. Tyto dohody byly uzavřeny na základě č. 238 Římské smlouvy s platností pěti let počínaje jejich vstupem v platnost.⁹⁹

Po sérii bilaterálních omezených preferenčních a nepreferenčních dohod se EHS rozšířené o Velkou Británii, Irsko a Dánsko, rozhodlo v rámci Globální Středomořské Politiky vytvořit nový a ucelený soubor bilaterálních dohod se severoafrickými zeměmi. S Marokem, Alžírskem a Tuniskem byly uzavřeny kooperační dohody v roce 1976, které vstoupily v platnost o dva roky později. O rok dříve byla podepsána preferenční kooperační dohoda s Izraelem a v roce 1977 byly podepsány smlouvy s Egyptem, Libanem,¹⁰⁰ Jordánskem a

⁹⁹ *Signing of the Association Agreements with Morocco and Tunisia on 28 March 1969 in Tunis and on 31 March in Rabat.* Background Analysis of the Agreement. s.1-2 http://aei.pitt.edu/29974/1/P_16_69.pdf (14.11.2011)

¹⁰⁰ Egypt a Libanon uzavřely první asociační dohodu již v roce 1972. Izrael ještě o dva roky dříve v roce 1970.

Sýrií. Tyto dohody navazovaly na Nové kooperační dohody, přičemž přesáhly rámec obchodní spolupráce a zavázaly partnery k ekonomické a finanční pomoci s cílem rozvoje, modernizace a diverzifikace průmyslu a zemědělství. Dohody nastavily nová obchodní omezení, která se později ukázala pro středomořský export neefektivní. Kooperačními dohodami byl zrušen preferenční přístup k importu textilu a rafinovaných ropných produktů, které tvořily značný podíl alžírského exportu. Dříve bylo možné tyto produkty vyvážet do EHS bez celních poplatků. V záměru ochrany společné zemědělské politiky, vytvořilo EHS tzv. tarifní kalendář, který dodnes omezuje přístup zemědělských produktů pod preferenčním zacházením na evropský trh podle ročního období, ve kterém poptávka po zboží v EHS převyšuje nabídku. Zavedení tohoto nástroje mělo vážné dopady na Tunisko a především na hlavního exportéra zemědělských produktů v severní Africe - Maroko. Kooperační dohody byly revidovány v r. 1981 a 1986.¹⁰¹

Barcelonský proces v polovině 90. let navázal na dlouhodobé snahy EK a hlav členských zemí EU vytvořit v jižním středomoří širší rámec partnerských vztahů a to v několika oblastech. Dvanáct partnerských zemí: Alžírsko, Kypr, Egypt, Izrael, Jordánsko, Libanon, Malta, Maroko, Palestina, Sýrie, Tunisko a Turecko, se zavázalo jít hlouběji než v předchozích bilaterálních obchodních dohodách. Kromě ekonomických a politicko-bezpečnostních aspektů zahájila Barcelonská deklarace spolupráci v sociální, kulturní a humanitární oblasti.¹⁰² Ačkoliv se tato nová témata mohou zdát průlomová, základem celého procesu a klíčem spolupráce byl cíl vytvořit zónu volného obchodu

¹⁰¹ *EU – Morocco Relations*. European Institute for Research on Euro- Arab Cooperation. <http://www.medeia.be/en/countries/morocco/eu-morocco-relations-2/> (14.11.2011)

¹⁰² *Barcelona Declaration and Euro-Mediterranean Partnership*. http://europa.eu/legislation_summaries/external_relations/relations_with_third_countries/mediterranean_partner_countries/r15001_en.htm (9.12.2011)

s průmyslovými výrobky do r. 2010.¹⁰³ Na základě tohoto procesu byly uzavřeny plnohodnotné bilaterální asociační obchodní dohody s jednotlivými zeměmi regionu. Byť se jednalo o dohody bilaterální, charakter dokumentů je velmi podobný. Tyto dohody na rozdíl od předchozích obsahují prohlášení o souladu dohody s principy Světové obchodní organizace – především recipročního zapojení.

Země jižního středomoří již měly přístup pro své průmyslové výrobky na jednotný trh EU díky dohodám uzavřeným během 60. let. Význam nových preferenčních dohod spočíval v oficiálním a dlouhodobém zapojení EU jako partnera – donora v regionu. Dodatečně význam spočíval ve vylepšeném obchodním postavení – díky nově nastaveným tarifním opatřením, a v ospravedlnění elit pro zavádění změn s úmyslem přizpůsobit vlastní zákony *acquis communautaire*.¹⁰⁴ Tyto dohody nicméně nezahrnovaly plán na postupnou a strukturovanou liberalizaci obchodu se zemědělskými produkty, a v krátkodobé perspektivě nepřinesly ani zlepšení sociálních ani politických podmínek.

Dodnes byly uzavřeny bilaterální asociační dohody se sedmi partnery: Tuniskem, Izraelem, Marokem, Jordánskem, Egyptem, Palestinou, Alžírskem a Libanem.¹⁰⁵ S ohledem na preferenční přístup k zemědělství, v rámci kterého je tato skupina velmi rozdílná, zemědělská produkce zemí jižního středomoří pokrývá ovoce, zeleninu, brambory, olivy, olivový olej a víno.¹⁰⁶ A právě v produktech

¹⁰³ ESCRIBANO, Gonzalo – LORCA, Alejandro: *The Euromediterranean Free Trade Area: From Competition to Integration*. Seventh Economic Research Forum, Amman, Jordánsko, s. 8.

<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/cafrad/unpan013747.pdf>
(9.12.2011)

¹⁰⁴ Tamtéž, s. 9-13.

¹⁰⁵ Turecko vytvořilo celní unii. Malta, Kypr se stali členy EU v r. 2004. Se Sýrií byla zahájena jednání v roce 2008.

¹⁰⁶ RUDLOFF, Bettina. – SIMONS, Johannes.: *Comparing EU free trade agreements : Agriculture*. ECDPM InBrief 6, Maastricht, ECDPM ve spolupráci s CTA -

náročných na lidskou práci spočívá komparativní výhoda zemí jižního středomoří oproti EU. Kromě pěstitelství, spočívá také v jejich zpracování. Podobnost exportu těchto zemí je na druhou stranu spojena se soutěží a vzájemnou konkurencí především v exportu zeleniny, ovoce a oblečení.¹⁰⁷

V úplných asociačních dohodách, jak je později ukázáno, byl podpořen trend otevírání trhů se zemědělskými produkty a tedy i trend snižování protekcionismu ze strany EU. Centrálním a klíčovým prvkem preferenčního obchodního režimu se zeměmi jižního středomoří jsou tarifní kvóty. Nejdůležitější tarifní kvóty jsou uděleny na strategické produkty, kterými jsou: citrusy, rajčata, jablka, olivový olej, květiny a víno. Některé kvóty jsou limitovány sezónně. Pro určité produkty bylo určeno referenční množství, při jehož překročení jsou odváděny poplatky. V dohodách je flexibilně stanovena možnost revize těchto tarifních kvót na základě ročního zhodnocení množství importu. Především ovoce, zelenina a zpracované produkty jsou podřízeny referenčnímu množství. Tarifní kvóty udělené ve prospěch EU se vztahují především na cereálie, cukr a související produkty. Mimo tarifní kvóty byly uděleny klasické výhody v tarifikaci. EU snížila tarify na dovoz živých koní, koz, ovcí a masa, některého ovoce a zeleniny. Země jižního střeozemí snížily tarif na dovoz živých zvířat, masa, mléčných výrobků a některého ovoce a zeleniny. Dohody s Marokem, Tuniskem a Alžírskem až na tarifní kvóty neobsahují žádné obecné tarifní ústupky ve prospěch EU. V rámci systému EU o vstupních cenách byly vytvořeny speciální ochranná opatření na ovoce a zeleninu. Dohoda s Marokem jako jediná předpokládá sezónní snížení vstupních

Technical Centre for Agriculture and Rural Cooperation ACP-EU 2004, s. 3.
http://www.ecdpm.org/Web_ECDPM/Web/Content/Navigation.nsf/index2?readform&http://www.ecdpm.org/Web_ECDPM/Web/Content/Content.nsf/0/48615568FCD0BF83C1256F07002C6BA3?OpenDocument (9.12.2011)

¹⁰⁷ ESCRIBANO, G. – LORCA, A.: c.d., s. 17.

cen pro některé významné produkty. Tyto ústupky jsou omezeny na určité období v roce a v určitém množství. Smluvená vstupní cena je pochopitelně nižší než vstupní cena v rámci doložky nejvyšších výhod. Součástí dohod je také závazek aktualizace každých pět let od vstupu dohod v platnost. Pokud je využita možnost flexibilní revize opatření, ztráta způsobená jedné straně by měla být druhou stranou vykompenzována dalšími ústupky druhé strany.¹⁰⁸

S ohledem na strategické produkty je míra liberalizace omezená. Asociační dohody 90. let nastartovaly proces postupné liberalizace obchodu a to rozšířením poskytnutého preferenčního přístupu na trh za pomoci tarifních kvót. Přestože nebyl definován závazný plán či strategie pro další snižování tarifů, obsahují všechny dohody revizní doložku o přezkumu příležitostí další liberalizace. Další postup tedy závisel na výsledcích těchto šetření. Trend postupného otevírání a naplnění této snahy byl potvrzen dodatečným vyjednáváním liberalizace obchodu se zemědělskými produkty, službami, investicemi a vyjednávacích mechanismů při vzájemných neshodách. Tyto aktualizované dohody byly již uzavřeny s Marokem, Tuniske a Egyptem v letech 2009 a 2010.

Euro-středomořské partnerství bylo v roce 2008 zapojeno do regionálního fóra Unie pro středomoří 2008, přičemž základem bilaterálních vztahů zůstaly asociační dohody.¹⁰⁹ Budoucnost těchto dohod je ovlivněna Euro-středomořskou obchodní strategií po roce 2010, na které se usnesli ministři obchodu zapojených zemí v rámci ministerské konference Unie pro Středomoří. Stěžejním předpokladem tohoto plánu je dokončení sítě dohod o volném obchodu v regionu nejen s EU, ale i mezi jednotlivými středomořskými zeměmi a proměnit

¹⁰⁸ RUDLOFF, B. – SIMONS, J.: c. d., s. 3-4.

¹⁰⁹ Libye nemá s EU uzavřenou asociační dohodu a nebyla členem Euro-středomořského partnerství. Od roku 2008 je zapojena do Unie pro Středomoří. Vyjednávání rámcové dohody započalo v listopadu 2008.

tyto dohody v širokou a komplexní Euro-středomořskou zónu volného obchodu.

4.1.1 Obchodní preferenční vztah s Marokem

Blízký obchodní vztah EU a Maroka vychází z francouzské koloniální vazby s Marokem. Dvanáct let po vyhlášení marocké nezávislosti byla s šestičlenným Evropským hospodářským společenstvím (EHS) uzavřena první z mnoha dohod o vzájemné spolupráci. Tato dohoda, podepsaná v březnu 1969 s platností pěti let, měla zejména obchodní charakter. Vzhledem ke společné minulosti, Francie do této dohody prosadila i omezenou politickou spolupráci.¹¹⁰

Obchodní vztah mezi EU s Marokem je již od počátku spolupráce intenzivní. EU je hlavním obchodním partnerem Maroka. V roce 2010 dosáhl index Relativní exportní intenzity hodnoty 5,8. V průběhu let, přičemž první dohoda byla uzavřena v roce 1969, se hodnoty sledovaných kritérií, významně nezměnily. Podíl obyvatel pracujících v primárním sektoru se mírně snížil, ale stále přesahuje 40 %. Podobně stabilní je i podíl zemědělství na HDP, který se poslední desetiletí pohybuje okolo 15 %. K patrné změně došlo v rámci podílu zemědělských produktů na vývozu ze země. Ačkoli je podíl v roce 2010 téměř poloviční oproti podílu v roce 1973, zemědělské produkty stále představují čtvrtinu marockého exportu do EU (Viz Příloha 1).

Omezená asociační dohoda 1969 - 1975

V rámci této první omezené asociační dohody bylo představeno preferenční zacházení: výrobky zpracovatelského průmyslu, ve flexibilně stanovovaném množství, byly osvobozeny od cla. Aby Maroko využilo této příležitosti, začalo intenzivně investovat do textilního a kožedělného průmyslu. Tento strukturální posun se výrazně

¹¹⁰ Podobná dohoda byla uzavřena s Alžírskem a Tuniskem.

projevil na struktuře marockého obchodu a potažmo podílu zpracovatelského průmyslu na hrubém domácím produktu. Mezi lety 1965 a 1995 poklesl exportní podíl primárních zemědělských produktů z více než 70 % na méně než 25 %, zatímco exportní podíl zpracovatelských výrobků vyrostl z 10 % na 70 % celkového exportu. S tím je spojen současný význam marockého textilního průmyslu.¹¹¹ Na zemědělské produkty byla, jak ze zmíněného vývoje vyplývá, dohodou uvalena striktní omezení s cílem zabránit jejich vstupu na evropský trh. První preferenční tarify byly uděleny i na některé zemědělské produkty. Mezi tyto výjimky patřily například citrusy (preferenze ve výši 80 % společného celního sazebníku)¹¹² či olivový olej (preferenze ve výši 30 % společného celního sazebníku).¹¹³ Ve většině případů byly pro udělení preferenčního obchodního vztahu využity tarifních kvóty a množství omezení. Reciprocita nebyla z marocké strany povinná, nicméně Maroko poskytlo ústupky v rámci kvantitativního omezení na dovoz, který nekonkuroval marocké domácí produkci.¹¹⁴ Součástí asociačních dohod byla tzv. ochranná opatření, která umožnila oběma stranám ustoupit od udělených výhod za předpokladu, že rovnováha dohody bude zachována. Za jedno z ochranných opatření bylo i představení importního kalendáře jako ochrana proti narušení evropského trhu. Produkty, které byly z dohody vyloučeny a spadaly do dřívější preferenční dohody s Francií, byly uchovány v předchozím režimu.¹¹⁵

¹¹¹ ELBEHRI, Aziz – HERTEL, Thomas: *A Comparative Analysis of the EU-Morocco FTA vs. Multilateral Trade Liberalization*. *Journal of Economic Integration*, 21, 2006, č. 3, s. 501.

¹¹² Španělsko ještě nebylo členem Evropského Společenství.

¹¹³ Itálie v té době nedokázala pokrýt poptávku ES.

¹¹⁴ *Signing of the Association Agreements with Morocco and Tunisia on 28 March 1969 in Tunis and on 31 March in Rabat. Background Analysis of the Agreement*. http://aei.pitt.edu/29974/1/P_16_69.pdf (14.11.2011)

¹¹⁵ *EEC – Morocco Cooperation Agreement*. Europe Information Development. Evropská komise, Generální ředitelství pro informační společnost a média. Únor 1980, <http://aei.pitt.edu/12754/1/DE16.PDF> (9.12.2011)

V době uzavření této dohody nezemědělské produkty představovaly 40 % z celkového marockého exportu do ES. Dodatečný protokol byl uzavřen v březnu 1973 pro přizpůsobení dohody vstupu nových členských zemí.

Kooperační dohoda 1976-1995

První kooperační dohoda s Marokem byla podepsána v dubnu 1976 a v platnost vstoupila v listopadu 1978. Kooperační dohoda mimo obchodní spolupráci pokrývala nově spolupráci ve finanční, technické, sociální a rozvojové oblasti. Během vyjednávání předchozí dohody se ještě některé členské státy ES necítily připraveny na takové zapojení v regionu, byť ho Maroko navrhovalo již v roce 1969. Na rozdíl od zapojení nových témat, výsledek vyjednaných obchodních preferencí Marockou stranu nepotěšil.

Během let 1974 - 1977 se objem importu do Maroka zdvojnásobil, zatímco objem exportu z Maroka do EU poklesl. Hlavními vývozními produkty v té době byly zemědělské produkty a fosfáty. Paradoxně oproti průmyslovému rozvoji, podíl zemědělských produktů na marockém exportu do EU se v r. 1977 zvýšil oproti roku 1974 o šest procent na 42,6 %. Je třeba zmínit, že import z ES se zaměřil převážně na stroje a dopravní prostředky. Maroko se kooperační dohodou nezavázalo k recipročním ústupkům v importu z ES.¹¹⁶

Vyjednaná obchodní opatření vstoupila v rámci dočasné dohody v platnost 1. července 1976. S výjimkou komodit pokrytých v rámci Společné zemědělské politiky byly zrušeny celní sazby na veškerý import. To znamená, že Maroko již nemuselo platit clo určené pro třetí země, které v průměru představuje 6 %. Marocký export byl počínaje

¹¹⁶ EEC – Morocco Cooperation Agreement.: c. d., s. 3.

rokem 1980 předmětem kvantitativních omezení nebo opatření s podobným účinkem.¹¹⁷

Podle článku 12 kooperační dohody mohly být průmyslové výrobky exportovány do ES bez celního či množstevního omezení. Jedinými výjimkami v rámci průmyslových produktů byla ropa a výrobky z korku či korek samotný. Na tyto citlivé produkty byl do konce roku 1979 uvalen roční strop¹¹⁸, v rámci kterého mohly být importovány do ES bez celní přírážky. Od r. 1980 bylo toto omezení zrušeno.¹¹⁹

Vzhledem k velmi silně protekcionistické Společné zemědělské politice byly zemědělské produkty podrobeny detailnímu zhodnocení, pečlivému rozvržení tarifů a povoleného množství, sezónním opatřením a dal. V dohodě byly rozděleny zemědělské produkty a zpracované zemědělské produkty, přičemž v druhé skupině byla odstraněna pevná složka poplatků. Proměnlivá složka celních poplatků zůstala zachována.¹²⁰ Co se týče zemědělské produkce, 80 % marockého exportu zemědělských produktů získalo úlevy ze společného celního sazebníku ES v rozmezí 20-100 %. Oproti předchozí dohodě, která pokrývala přibližně polovinu exportu takových produktů, se jedná o významné zvýšení. Podobná bilance je obsahem kooperační dohody ES s Tuniskem i Alžírskem. Preferenční přístup poskytnutý Francií byl

¹¹⁷ EEC – Morocco Cooperation Agreement.: c. d., s. 3.

¹¹⁸ Na rozdíl od tarifních kvót, kdy je při jejich překročení automaticky započítáno clo v plné výši, je stanovení maximálního stropu flexibilním tarifním omezením. Při přiblížení exportu stanovenému stropu, mohou členské státy rozhodnout, zda bude účtováno clo či bude ponechán preferenční stav.

¹¹⁹ EEC – Morocco Cooperation Agreement.: c. d., s. 5-6.

¹²⁰ Pevná složka odkazuje na základní celní ochranu poskytnutou producentům v ES. Variabilní část producentům v ES kompenzuje výkyvy mezi světovými cenami různých složek zpracovaných produktů. Např. z kakaia je vyráběna čokoláda za přidání mléka, tuku a cukru. Cukerné a mléčné ceny byly významně vyšší než cena na světovém trhu a kompenzace producentů v ES byla dle Společné zemědělské politiky nezbytná.

stále zachován a v Dohodě je naplánována jeho postupná eliminace spojená s rovnoměrnějším rozvržením marockého exportu.¹²¹

Vzhledem k tomu, že dohoda pokrývala citlivé zemědělské produkty, byla ustavena ochranná opatření na obranu evropských zemědělců. Mezi tato opatření patří referenční ceny, importní kalendáře a bezpečnostní doložka.¹²² Hlavním exportním artiklem Maroka jsou z vypěstovaných produktů citrusy (pomeranče, mandarinky) – 25% podíl na exportu vypěstovaných produktů (v letech 1977-1978 Maroko exportovalo přes 127 tisíc tun mandarinek a přes 260 tisíc pomerančů. Maroko bylo v té době po Španělsku druhým největším světovým vývozcem citrusů. Navíc, ES nebylo v pěstování citrusů ani z poloviny soběstačné. Byl otevřený prostor pro obchodní výměnu i poskytnutí preferencí pro vstup marockých citrusů na trh. Oproti předchozí dohodě došlo k dalšímu snížení cla o 80 % na 3 % celního sazebníku. Toto snížení se netýkalo citrónů, jejichž vývozní objem nebyl na druhou stranu pro Maroko tolik důležitý.¹²³

Mezi další významné marocké exportní artikly patřila zelenina (rajčata, brambory a luštěniny), konzervované ryby, olivy, olivový olej, konzervované ovoce a ovocný džus. Podíl vypěstovaného ovoce a zeleniny na exportu zemědělských produktů do ES představoval v době vyjednávání dohody 20 %. Je třeba zmínit, že tyto produkty nebyly součástí dohody z r. 1969. ES a Maroko vyjednali v této dohodě tarifní ústupky v rozmezí 30 % - 60 %. Jako ochranné opatření ES využilo importní kalendáře, v rámci kterých byl export zejména v období mezi podzimem a jarem výhodnější. Např. brambory byly mezi 1. lednem a 31. dovozeny do ES s o 40 % nižším clem. Rajčata, která patří mezi významné vývozní artikly, počínaje touto dohodou podléhaly

¹²¹ EEC – Morocco Cooperation Agreement., c. d., s. 7.

¹²² EHS mohlo využít této doložky pro ochranu vlastního trhu a zabránit tak jeho narušení. Jednalo se o pozastavení importu citlivého produktu.

¹²³ EEC – Morocco Cooperation Agreement.: c. d., s. 8.

preferenčnímu zacházení od 15. listopadu do 30. dubna 60% snížení cla. Obchodní ústupky v dovozu olivového oleje, který pro Maroko není tak důležitý jako pro Alžírsko, byla vzhledem k nesoběstačnosti ES, u rafinovaného olivového oleje vyprodukovaného v Maroku zrušena pevná složka cla. Konzervované sardinky byly předmětem sporu mezi Marokem a ES, kdy ES hodlalo poskytnout bezcelní přístup tohoto produktu na svůj trh za předpokladu, že Maroko bude respektovat stanovenou minimální cenu. Maroko odmítlo přijmout tento článek dohody, dokud se Španělsko nezavázalo k podobnému omezení. Mezitím byla aplikována dočasná opatření, vycházející z předchozí dohody, která byla založena na dvou tarifních kvótách – bez cla v množství 14 tisíc tun a s 10 % clem na množství šest tisíc tun. Necelá tři procenta celkového importu vína do ES pocházelo z Maroka. Clo na dovoz vína byl snížen o 80 % za předpokladu, že cena na trhu nebude nižší než referenční cena. Import kvalitního vína do ES byl zcela osvobozen od celních poplatků v roční kvótě 50 tisíc hektolitrů.¹²⁴

Vliv špatného počasí, na kterém je objem marockého exportu zemědělských produktů závislý, se projevil na statistických exportních údajích v letech 1976 a 1977 a na objemu importovaných potravin.¹²⁵

Maroko se ani v této dohodě nezavázalo k recipročnímu preferenčnímu režimu na dovoz z ES. V dohodě je specifikován dovoz v rámci doložky nejvyšších výhod. Maroku byla v dohodě povolena možnost nastavit vyšší celní poplatky či zavést kvóty pokud se tak Maroko rozhodne učinit z potřeby industrializace a rozvoje. Tato změna podléhala konzultaci s ES.¹²⁶

Jak bylo zmíněno v úvodu této podkapitoly, kooperační dohoda usilovala o ekonomický a sociální rozvoj a pokrývala i

¹²⁴ *EEC – Morocco Cooperation Agreement.*: c. d., s. 8-12.

¹²⁵ *Tamtéž*, s. 8.

¹²⁶ *EEC – Morocco Cooperation Agreement.*: c. d., s. 18.

mimochoďní spolupráci. Vzhledem k rozsahu této práce a jejímu zaměření na marockou vnitřní sociální politiku, nejsou podrobněji analyzovány vzájemné dohody v rámci ekonomické, finanční a technické spolupráce. Články 40 až 42 kooperační dohody se věnovaly pracovním podmínkám. Jedním z cílů dohody bylo vylepšení pracovních podmínek a sociálně ochranných opatření pro občany Maroka pracující na území ES (přibližně 180 000 občanů). S těmito pracujícími z Maroka by mělo být dle dohody zacházeno stejně jako s Evropany pracujícími v ES a naopak. Podle dohody byly rodiny občanů pracujících v ES oprávněny získat přídavky.¹²⁷ Tato kooperační dohoda byla postupně obnovena v letech 1981-1986. V roce 1991 byla globální středomořská politika nahrazena novou středomořskou politikou.

Je patrné, že liberalizace obchodu v této dohodě byla průlomová. Export průmyslových produktů do ES byl v zásadě již liberalizován. Preferenční zacházení poskytnuté 80 % zemědělských produktů lze také považovat za významný krok k liberalizaci. Ochranná opatření ve formě tarifních kvót a importních kalendářů nastavených pro jednotlivé produkty byla počátkem liberalizace obchodu se zemědělskými produkty. Ústupky byly uděleny i hlavním marockým vývozním artiklům – rajčatům, citrusům a olivovému oleji. Tyto ústupky nebyly v té době natolik citlivé, jako byly po vstupu jihoevropských zemí do ES. Vzhledem k tomu, že kooperační dohoda obsahuje v článcích 40 až 42 sociální klauzuli o rovném zacházení s pracujícími, kteří jsou občany obchodního partnera, lze potvrdit možnost jejího prosazení díky tarifním ústupkům u zemědělských produktů.

¹²⁷ *EEC – Morocco Cooperation Agreement*: c. d., s. 25-26.

Plnohodnotná asociační dohoda 1996 -2008

Maroko podepsalo asociační dohodu s EU v únoru 1996 a v březnu 2000 tato dohoda vstoupila v platnost. Byla jí nahrazena kooperační dohoda z r. 1976. V nové dohodě se oba partneři zavázali k vytvoření částečné zóny volného obchodu. Byl vyloučen obchod se zemědělskými produkty, který byl nadále regulován již existující preferenční dohodou, povolující nízké či nulové tarify ve stanoveném množství a v některých případech i ve stanoveném období. O vlivu této dohody vypovídá i nárůst obchodu mezi EU a Marokem od roku 1995 o 80 %. Tato asociační dohoda svou snahou rozšířit spolupráci i mimo obchod navázala na předchozí kooperační dohodu. Nová dohoda byla již o něco detailnější. V preambuli asociační dohody bylo odkázáno na Chartu OSN, dodržování lidských práv, demokracie, ekonomické svobody, posílení politické stability, hospodářský rozvoj regionu za posílení regionální spolupráce, navázání politického dialogu v otázkách společného zájmu – vědecké, technologické, kulturní, audiovizuální a sociální oblasti. Důraz byl položen na mír, bezpečnost a regionální spolupráci, potřebnou pro stabilitu a prosperitu regionu. Dohoda potvrdila volný obchod zpracovaného zboží a posílila opatření pro volný obchod s průmyslovými výrobky platný již od konce 70. let. Na základě dohody mělo dojít k progresivní a oboustranné liberalizaci obchodu se zemědělskými produkty. Další důležitá část dohody se zabývala otázkami migrace a sociální politiky.¹²⁸

Co se týče hlavní části dohody – obchodní spolupráce a postupné liberalizace obchodu, je třeba mít na paměti, že tato dohoda již byla projednávána za nového složení ES. Během 80. let se členy ES stalo Řecko, Španělsko a Portugalsko díky čemuž Marocký export

¹²⁸ *The Association Agreement EU – Morocco.*
http://www.eeas.europa.eu/morocco/association_agreement/index_en.htm (9.12.2011)

představoval větší konkurenci plodinám vypěstovaným v EU. Ačkoli bylo v článku 16 asociační dohody avizováno odhodlání postupně liberalizovat obchod se zemědělskými produkty, v počátcích dohody byly zachovány tarifní kalendáře a kvóty pro import zemědělských produktů a ryb se slíbenou revizí po r. 2001.¹²⁹

Jak již bylo naznačeno – preferenční přístup k dovozu průmyslového zboží z Maroka ze strany EU byl již v předchozí dohodě velmi obsáhlý. Většina importu nebyla omezena clem či kvótami. Články 8, 9 a 10 dohody se na tento stav odvolaly a potvrdily, že import průmyslového zboží není podroben celním povinnostem ani jiným podobným opatřením až na zboží jehož součástí je zemědělská složka (např. jogurty, margarín, těstoviny, čokoláda a dal.)¹³⁰ Import průmyslového zboží do Maroka byl v souladu s principy WTO zproštěn celních povinností a všech opatření s podobným účinkem podle tříletého plánu. Do tří až dvanácti let po vstupu dohody v platnost mělo do Maroka proudit průmyslové zboží z EU bez celních poplatků a referenčních cen.

Část dohody věnované obchodu se zemědělskými produkty byla poměrně krátká a odkázala se na závazek uvedený v článku 16 - postupnou liberalizaci vzájemného obchodu se zemědělskými produkty a rybami. Článek 18 stanovil termín (během roku 2000), ve kterém obě strany měly vyjasnit a aplikovat nezbytná opatření ke splnění tohoto závazku. Velké množství zemědělských produktů bylo průběhem času osvobozeno od cla. Nicméně přetrvaly omezení ve formě importního kalendáře, referenčních cen, kvót a tarifních kvót. Prokol I. dohody detailně rozvedl tato konkrétní ochranná opatření v rámci každého

¹²⁹ *ANNEX TO PROTOCOL I*. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0485:FIN:EN:PDF> (20.11.2010)

¹³⁰ Zemědělská část takového zboží by měla reflektovat rozdíl mezi cenou zemědělského produktu na trhu EU (v případě pokud je vyšší) a cenou tohoto produktu dováženého z nečlenské země. Tento rozdíl by měl být vyvážen clem.

produktu. Sezónním kvótám podléhaly pro Maroko jedny z nejvýznamnějších vývozních artiklů – zelenina a ovoce. Např. v případě dovozu rajčat byl preferenční přístup představen nulovým clem na 145 676 tun čerstvých rajčat mezi listopadem a březnem za stanovenou vstupní cenu 500 ECU za tunu. Tato množství kvóta je dále rozdělena na dovoz v jednotlivých měsících spadajících do tohoto období. Vzhledem k vypěstovanému množství rajčat v Maroku v roce 1995 – 623 580 tun, je patrné, že tento preferenční ústupek nebyl tak vysoký a to především vzhledem k produkci v letních měsících. Podobná situace se týkala pomerančů. Maroko v roce 1995 vypěstovalo přes 700 tisíc pomerančů¹³¹ a dohoda poskytla preferenční přístup v podobě nulového cla na dovoz 300 tisíc tun za vstupní cenu 275 ECU za tunu. Při překročení této kvóty bylo na dovoz pomerančů uvaleno clo ve výši 80 % základního tarifu. Sezónní limity a importní kalendář byly využity v rámci obchodu s klementinkami, okurkami, bramborami a artyčoky, jahodami, kiwi, malinami. Preferenční zacházení v dovozu ostatních zemědělských produktů bylo nastaveno ve většině případů osvobozením určitého množství produktu od cla. Při přesažení dané kvóty bylo specifikováno dodatečné procentuální snížení tarifu. Tyto tarifní kvóty byly nastaveny u dovozu řezaných květin, cibule, vína a luštěnin. U většiny zbylých produktů nebyly kvóty stanoveny, namísto toho bylo každoročně určováno referenční množství, při jehož přesažení dohoda specifikovala procentuální snížení tarifu.¹³² Oproti předchozí dohodě byly zvýšeny kvóty na dovoz ovoce a zeleniny – především kvěťáku, rajčat, pomerančů, brambor a sardinek.¹³³

¹³¹ Faostat. <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx> (9.12.2011)

¹³² *EURO-MEDITERRANEAN AGREEMENT establishing an association between the European Communities and their Member States, of the one part, and the Kingdom of Morocco, of the other part.*

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/march/tradoc_127906.pdf (9.12.2011)

¹³³ ELBEHRI, A. – HERTEL, T.: c. d., s. 4.

Je zřejmé, že vyjednávání obchodní části asociační dohody se vzhledem k bezcelnímu importu průmyslových produktů do EU zaměřilo na rozvržení odstranění celních překážek ze strany Maroka a na vyjednání co nejvýhodnějších postupných ústupků v rámci obchodu se zemědělskými produkty. Ačkoliv fakt, že v roce 1998 Maroko exportovalo na evropský trh přes 70 % zeleniny a ovoce své produkce, může naznačovat, jak významné toto vyjednávání pro Maroko mohlo být, je třeba mít na paměti, že díky industrializaci podíl marockého exportu zemědělských produktů do EU významně poklesl. V letech 1990-1994 se podíl exportu zemědělských produktů na celkovém marockém exportu do EU pohyboval nad dvacetiprocentní hranicí – na rozdíl od 75 % na počátku 70. let. Mezi lety 1995 a 1998 byl podíl zemědělských produktů na exportu do EU již pouze 13 %.¹³⁴

Jak již bylo zmíněno, asociační dohoda podpořila spolupráci i v jiných oblastech. Jednou z nich je spolupráce v sociální a kulturní politice, popsána v šesté kapitole dohody. Na prostoru deseti článků obě strany potvrdily své závazky z předchozí dohody – princip nediskriminace pracujících a jejich rodiny společně se sociálním zabezpečením, a nově se zavázaly k pravidelnému dialogu v sociálněpolitických otázkách. Tento dialog se orientoval na způsob zlepšení pohybu pracovní síly, rovné zacházení a sociální integraci v hostitelské zemi. Společnými silami se strany zavázaly diskutovat o otázkách migrace, životních podmínkách, ilegální imigraci, vzájemného porozumění. Kromě dialogu bylo v článku 71 specifikováno zaměření sociální spolupráce. Mezi cíle této spolupráce patřilo snížení migračního tlaku: zlepšení životních podmínek, vytváření pracovních míst, zlepšení postavení žen ve společnosti, zlepšení marockého rodinného plánování a zajištění ochranných opatření pro matky s dětmi, zlepšení sociálně-bezpečnostního a zdravotního systému, výměnné

¹³⁴ELBEHRI, A. – HERTEL, T.: c. d., s. 25.

vzdělávací programy pro mládež. Tato spolupráce mohla být asistována mezinárodními organizacemi.¹³⁵

Na základě výše uvedeného vyplývá, že asociační dohoda potvrzuje předpoklad o výměně sociálních závazků a tarifních ústupků. Vzhledem k tomu, že obchod s průmyslovými produkty byl již téměř liberalizován ze strany ES v kooperační dohodě, hlavní roli představovaly v nové asociační dohodě tarifní ústupky v dovozu zemědělských produktů. Ačkoli kvóty, v rámci kterých byly produkty dováženy, nebyly natolik vysoké, aby pokryly alespoň polovinu vyváženého množství, byly pragmaticky rozděleny tarifním kalendářem. V době, kdy EU není soběstačná v pokrytí poptávky na trhu, byly povoleny vyšší dovozní kvóty.

*Dohoda o liberalizačních opatřeních pro zemědělské produkty,
ryby a produkty rybolovu*

V říjnu 2005 pověřila Rada EU Evropskou Komisi zahájením jednání s Marokem v rámci asociační dohody pro dosažení větší liberalizace vzájemného obchodu se zemědělskými produkty, zpracovanými zemědělskými produkty, rybami a produkty rybolovu.¹³⁶ Po čtyřech letech vyjednávání EK a marockých orgánů, které začalo v roce 2006, ještě nebyla Dohoda o vzájemných liberalizačních opatřeních pro zemědělské produkty, zpracované zemědělské produkty, ryby a produkty rybolovu mezi EU a Marokem definitivně uzavřena. Právním základem této dohody je článek 207 Smlouvy o fungování EU. Dohoda o vzájemných liberalizačních opatřeních pro zemědělské produkty, zpracované zemědělské produkty, ryby a produkty rybolovu nahradila

¹³⁵ *EURO-MEDITERRANEAN AGREEMENT establishing an association between the European Communities and their Member States, of the one part, and the Kingdom of Morocco, of the other part.*

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/march/tradoc_127906.pdf (9.12.2011)

¹³⁶ *NLE/2010/0248*. EP Legislative Observatory.

<http://www.europarl.europa.eu/oeil/FindByProcnum.do?lang=2&procnum=NLE/2010/0248> (21.11.2011)

Protokoly a jejich přílohy z asociační dohody. Tyto protokoly obsahovaly detailní rozvržení preferenčního přístupu a omezení pro jednotlivé produkty importované do EU z Maroka a naopak. EK ukončila vyjednávání v polovině prosince 2009 a předložila Radě EU a EP návrh na rozhodnutí v polovině září 2010. Původní předpoklad vstupu dohody v platnost počítal s počátkem roku 2011. Momentálně dohoda dosáhla pořadí prvního čtení EP.¹³⁷

Obsah dohody eliminuje 55 % celních poplatků uvalených na marocký export do EU a zcela liberalizuje 45 % exportu z EU. Několik produktů ale EU opětovně označila za citlivé a konkurující evropským produktům. Na rajčata, jahody, klementinky, česnek, okurky, cukety se stále vztahují sezónní omezení. Na druhou stranu se podle dohody bude marocký trh postupně otevírat evropským produktům až na ekonomicky citlivé produkty, kterými jsou těstoviny, cereálie, maso a pasterizované mléko.¹³⁸

Oproti předchozím omezením obsaženým v asociační dohodě z roku 1996, bylo například u rajčat prodlouženo období, během kterého je možné dovážet rajčata na evropský trh bez celních poplatků o dva měsíce – až do května. Měsíční omezení maximálního množství zůstalo ponecháno. Importní kalendář pro bez tarifní dovoz okurek zůstal stejný, ale oproti předchozí dohodě došlo k ztrojnásobení množství takto preferenčně upraveného dovozu. Importní kalendář pro dovoz cuket byl zkrácen o necelý měsíc ale podobně jako v případě okurek, došlo k desetinásobnému navýšení povoleného množství dováženého bez celních poplatků. V případě klementinek došlo k nepatrnému zvýšení kvóty. V případě čerstvých jahod došlo ke změně

¹³⁷ NLE/2010/0248. EP Legislative Observatory.
<http://www.europarl.europa.eu/oeil/FindByProcnum.do?lang=2&procnum=NLE/2010/0248> (21.11.2011)

¹³⁸ EU-Morocco food products agreement. 16. červen. 2010.
<http://bilaterals.org/spip.php?article17565&lang=en> (6.12.2010)

v importním kalendáři. Nová dohoda zrušila kvótu na dovoz čerstvých jahod bez celní přírážky v období od 1. listopadu do 31. března a nově doplnila importní kalendář o možnost dovážet čerstvé jahody v průběhu dubna bez celní přírážky v povoleném množství 3 600 tun. V měsíci květnu je podle nové dohody možné dovážet jahody s polovičním tarifem v množství 1 000 tun. Mimo zmíněná období, tedy od 1. června do 31. října nepodléhají marocké jahody preferenčnímu zacházení a platí celní poplatky na základě doložky nejvyšších výhod. Byl zaveden preferenční přístup k dovozu chemicky čisté fruktózy – v rámci 600 tun je dovážena bez celní přírážky.¹³⁹

Dohoda je oběma stranami obecně vnímána jako přijatelný kompromis. Kritika ze strany marockých exportérů spočívala v tom, že zásadní plodiny, jakými jsou například rajčata, jsou stále omezeny kvótami. Španělští a francouzští vyjednavací silně protestovali v průběhu vyjednávání z obav o rovnováhu evropského trhu.¹⁴⁰ Na základě informací z Meziparlamentní výměny informací se polský Sejm vyslovil proti přijetí Dohody kvůli omezení cel na citlivé výrobky.¹⁴¹ Podobně se postavily i italské, francouzské a španělské farmáře, kteří společně aktivně lobbují EP.¹⁴² Za vyjednávání EK je primárně odpovědné Generální ředitelství pro zemědělství a rozvoj venkova v čele s rumunským komisařem Dacianem Ciolosem. Na vyjednávání se dodatečně podílelo GŘ pro podnikání a průmysl a GŘ Obchod.

¹³⁹ *ANNEX TO PROTOCOL I* <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0485:FIN:EN:PDF> (9.12.2011)

¹⁴⁰ *EU-Morocco food products agreement. 16. červen. 2010.* <http://bilaterals.org/spip.php?article17565&lang=en> (6.12.2010)

¹⁴¹ Wniosek w sprawie decyzji Rady dotyczącej zawarcia Porozumienia w formie wymiany listów między Unią Europejską a Królestwem Marokańskim. <http://parl.sejm.gov.pl/SUE6.nsf/d4e255da3a0ce7bfc12570e60047af95/566d35d64d53d3a6c12577b4002326fc?OpenDocument> (4.12.2010)

¹⁴² (21.11.2010) *FRANCE-SPAIN-ITALY JOINTLY ASK TO QUIT EU-MOROCCO FTA.* GreenMed Journal. 18. červen 2010. <http://bilaterals.org/spip.php?article17594&lang=en> (20.11.2010)

V roce 2008 získalo Maroko tzv. „povýšený status“, který ho zavázal k hlubším obchodním, ale i politickým krokům. EU takto odměnila Maroko za jeho pokrok v modernizaci vlády a zavedení demokratických reforem.¹⁴³ Švédská ministryně pro evropské záležitosti vyzvala v listopadu 2008 EU neudělovat Maroku tento status do té doby, než přestane okupovat Západní Saharu. Její výzvu odmítli shodně komisařka pro obchod i francouzský prezident.¹⁴⁴ Současná dohoda o zóně volného obchodu zdůrazňuje pozici Maroka jako privilegovaného obchodního partnera v rámci Evropské sousedské politiky a je navázána na jeho vnitřní politické úspěchy.¹⁴⁵

4.1.2 Obchodní preferenční vztah s Tuniskem

Tunisko podobně jako Maroko má historickou vazbu s Francií. Po dvou letech samostatnosti od vyhlášení samostatnosti se tuniská vláda v roce 1959 otevřeně vyslovila pro uzavření silného obchodního partnerství. Po společných vyjednávání s Marokem a Alžírskem byla první preferenční asociační dohoda podepsána v březnu 1969. EU je dnes stejně jako v roce 1969 hlavním obchodním partnerem Tuniska. V roce 1969 představoval tuniský dovoz z ES 48,3 % (127 mil. Eur) z celkového dovozu a vývoz do ES tvořil 52 % (77,6 mil. Eur) celkového exportu. Dnes jsou tyto hodnoty ještě vyšší. EU je stále prvním obchodním partnerem, přičemž dovoz z EU tvoří 67 % (necelých 12 mld. Eur) celkového dovozu a vývoz do EU představuje 74,5 % (8 mld. Eur) celkového vývozu. Obchod mezi Tuniskem a EU je dnes ještě intenzivnější než před čtyřiceti lety. Složení exportu do EU se během

¹⁴³ *Factsheet. EU- Morocco summit.*

<http://bilaterals.org/spip.php?article13453&lang=en> (21.11.2011)

¹⁴⁴ *Swedish MPs demands stopping EU agreement with Morocco.* 20. listopad 2008. <http://bilaterals.org/spip.php?article13854&lang=en> (21.11.2011)

¹⁴⁵ *EU-Morocco Summit.* Secretariat of the Council of the EU. 7. 3. 2010.

http://www.european-council.europa.eu/media/51023/factsheet%20ue-maroc_en.pdf (25.11.2011)

tohoto období výrazně proměnilo. Tunisko dnes vyváží z 60 % zboží zpracovatelského průmyslu, přičemž polovinu představují strojírenské produkty. Třetinu vývozu představují nerostné suroviny.¹⁴⁶ Oproti situaci na konci šedesátých let se skladba tuniského vývozu významně změnila. S podílem zemědělských produktů na HDP, který klesl na polovinu, se podstatně snížil i podíl osob zaměstnaných v primárním sektoru.

Obchodní dohoda z roku 1969

Tato dohoda je vzhledem ke společným jednáním velmi podobná marocké obchodní dohodě z roku 1969 a podobně jako marocká strana nebylo Tunisko spokojeno s průběhem a ani výsledkem jednání. Dohoda byla uzavřena na základě čl. 238 Římské smlouvy na dobu pěti let. Vyjednávání byla zahájena až v roce 1965, přičemž mandát pro vyjednávání byl velmi omezený a nepokrýval významnou část tuniského ani marockého exportu.¹⁴⁷ Délka jednání, které trvalo čtyři roky, ukázalo rozdíl mezi představami obou stran. Zájmy producentů zemědělských produktů byly na obou stranách protichůdné.¹⁴⁸ Byl usnadněn obchod se zbožím zpracovatelského průmyslu. V té době podíl tohoto zboží na tuniském exportu do ES představoval pouze 7-8 %. Většina takových produktů, jejichž export byl osvobozen od celních povinností, byla vyrobena pro domácí spotřebu. Jiné průmyslové výrobky se vzhledem ke specifickým technickým netarifním podmínkám obtížně kvalifikovaly na poskytnuté obchodní výhody. Tunisku bylo umožněno dovážet do ES průmyslové produkty bez cla v omezeném množství 55% z celkového exportu do ES. V rámci

¹⁴⁶*Tunisia. And Economic Indicators.*

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122002.pdf (9.12.2011)

¹⁴⁷ *Signing of the Association Agreements with Morocco and Tunisia on 28 March 1969 in Tunis and on 31 March in Rabat.* Background Analysis of the Agreement.: c. d., s.1-2.

¹⁴⁸ *Cooperation Agreements Between the European Community, Algeria, Morocco and Tunisia.* Brusel 1976, s. 2. [://aei.pitt.edu/30411/1/P_14_76.pdf](http://aei.pitt.edu/30411/1/P_14_76.pdf) (9.12.2011)

obchodu se zemědělskými produkty zůstalo ES silně protekcionistické. Ústupky v dovozu zemědělských produktů byly shodné s těmi, které byly poskytnuty Maroku. Byly tedy využity převážně tarifní kvóty. Pro Tunisko jedním z významných ústupků bylo snížení pevné části poplatků na dovážený olivový olej, který v roce 1969 představoval hlavní zemědělský produkt. Clo na dovoz citrusů bylo sníženo o 20 % z výše společného celního sazebníku. Dovoz oliv byl zproštěn celních poplatků.¹⁴⁹ Ačkoli se v průběhu let objem obchodu mezi partnery zvýšil, podíl zapojení zemí jižního středomoří do evropského trhu – podíl na celkovém importu se nezměnil.¹⁵⁰

Kooperační dohoda 1976 – 1996

Během vyjednávání kooperační dohody, byl agrární sektor stále významným přispěvatelem hrubého domácího produktu. Podíl zemědělství na HDP tvořil 14 %. Přibližně třetina obyvatel byla zaměstnána v zemědělství. Složení zemědělské produkce se oproti předchozímu období nezměnilo a stále dominovala výroba olivového oleje, vína a pěstování citrusů. V souhrnu všech těchto indicií, bylo zřejmé, že otázka preferenčních ústupků v dovozu zemědělských produktů do ES byla pro Tunisko důležitým bodem vyjednávání.

Vzhledem k rozdílu mezi původním návrhem ES ze září 1974 a uzavřenými kooperačními dohodami lze říci, že vyjednávání pro země Magrebu byla úspěšnější než předchozí asociační dohody. Zásadním rozdílem oproti předchozí dohodě bylo zavedení tarifního kalendáře, který povolil, případně omezil import zemědělských produktů v preferenčním režimu na evropský trh podle období, kdy evropská produkce nedokázala pokrýt poptávku. ES rozšířilo preferenční

¹⁴⁹ *Signing of the Association Agreements with Morocco and Tunisia on 28 March 1969 in Tunis and on 31 March in Rabat. Background Analysis of the Agreement.:c. d., s. 8.*

¹⁵⁰ CHRISTOPHER, Alexander: *Tunisia: Stability and Reform in the Modern Magreb*. Oxon 2010, s. 94.

zacházení na dříve vyloučené produkty a rozšířilo období a tarifní kvóty v rámci některých sensitivních produktů.¹⁵¹ Preferenční zacházení bylo rozšířeno z 50 % z předchozí dohody na přibližně 80 % - 90 % zemědělského exportu. Cla byla snížena v rozmezí o 20 % - 100 %.¹⁵²

Uvalené clo na dovoz tuniského vína tvořilo podobně jako v případě Maroka 80 % společného celního sazebníku. Stejně zacházení bylo uděleno dovozu citrusů, které Tunisko v 70. letech vyváželo z 96 % do ES.¹⁵³ Tunisko patřilo i v 70. letech mezi přední dovozce olivového oleje do ES. Olivový olej představoval polovinu objemu veškerého exportu zemědělských produktů do ES. Vyjednávání o exportu tohoto produktu bylo pro Tunisko klíčové. Poskytnutí preference na dovoz olivového oleje byl věnován celý článek 9 dohody.¹⁵⁴ Ústupek spočívající v prominutí pevné části poplatků si ES vzhledem k výraznému deficitu domácí produkce olivového oleje mohlo ES dovolit.¹⁵⁵

Další ústupky v importu důležitých zemědělských produktů byly např.: brambory v období od ledna do března byly dováženy pod clem 40% ze společného celního sazebníku, fazole v období od listopadu do dubna byly dováženy s 60% clem společného celního sazebníku. Datle, banány, ananasy a ořechy, které nebyly pro tuniský vývoz specifické, byly zproštěny celních poplatků.¹⁵⁶ Poskytnutí stejného preferenčního

¹⁵¹ *The Agricultural Situation in the Community 1975 Report*. Evropská komise, Brusel, 1975, s. 6. [http://aei.pitt.edu/31995/1/COM_\(75\)_601_final_part2_2.pdf](http://aei.pitt.edu/31995/1/COM_(75)_601_final_part2_2.pdf) (9.12.2011)

¹⁵² *Cooperation Agreements Between the European Community, Algeria, Morocco and Tunisia*.: c. d., s. 7.

¹⁵³ Tamtéž, s. 8.

¹⁵⁴ *Interim Agreement Between the European Community and the Republic of Tunisia*. NOL141/195, Official Journal of European Communities 1976. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1976:141:0195:0291:EN:PDF> (9.12.2011)

¹⁵⁵ *The Agricultural Situation in the Community 1975 Report*.: c. d., s. 6.

¹⁵⁶ *Agreement Between the European Community and the Republic of Tunisia*. 195, Official Journal of European Communities 1976. [http://eur-](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1976:141:0195:0291:EN:PDF)

zacházení ze strany Tuniska nebylo požadováno. Dovoz z ES podléhal zacházení podle doložky nejvyšších výhod Světové obchodní organizace.

Jak již bylo zmíněno u kooperační dohody s Marokem, charakter této nové kooperační dohody nebyl pouze obchodní. Dohoda se odkázala na širokou spolupráci, která měla přispět hospodářskému a sociálnímu rozvoji země. V třetí části dohody, v článku 40 byla specifikována sociální bezpečnost a princip nediskriminace v oblasti pracovních podmínek pro občany Tuniska na území ES a naopak.¹⁵⁷ Spolupráce v sociálních otázkách se zabývala sociální bezpečností vzhledem k sociálnímu a zdravotnímu pojištění a převodu penzí a podpory do země původu. Na rozdíl od předchozí dohody, nebyla platnost kooperační dohody časově omezena.¹⁵⁸

Politické závazky v této dohodě byly obsáhlejší než v kooperační dohodě uzavřené mezi Marokem a ES. Spolupráce s Tuniskem pokrývala i oblast sociální bezpečnosti nejen klauzuli o nediskriminaci pracujících. Poskytnuté preferenční zacházení, rozšířené zejména u zemědělských produktů, je vzhledem ke společným vyjednávání velmi podobné ústupkům poskytnutým marocké straně. Liberalizace citlivých produktů pokračovala především za využití importního kalendáře a tarifních kvót.

lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1976:141:0195:0291:EN:PDF
(9.12.2011)

¹⁵⁷ *Cooperation Agreement between the European Economic Community and the Republic of Tunisia - Protocol 1 on technical and financial cooperation - Protocol 2 concerning the definition of the concept of 'originating products' and methods of administrative cooperation - Final Act.* 1978. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:21976A0425%2801%29:EN:HTML> (í.12.2011)

¹⁵⁸ *Cooperation Agreements Between the European Community, Algeria, Morocco and Tunisia.*: c. d., s.8-11.

Plnohodnotná asociační dohoda 1995

Několikrát obnovená kooperační dohoda z roku 1976 byla v roce 1995 nahrazena plnohodnotnou asociační dohodou, která vstoupila v platnost roku 1998. Jak bylo zmíněno výše, spolupráce mezi Tuniskem a EU se rozšířila i mimo obchodní politiku. Již v druhém článku dohody se obě strany zavázaly k respektování lidských práv a demokratických principů jako součásti domácí i mezinárodní politiky.¹⁵⁹ Článek šest dohody zavázal obě strany k vytvoření zóny volného obchodu do dvanácti let od vstupu dohody v platnost. Dnes lze s odstupem prohlásit, že se Tunisku již v roce 2008 tento závazek jako jediné ze zemí jižního středomoří podařilo téměř splnit a až na některé výjimky byly odstraněny tarify na obchod s průmyslovými výrobky.

V části dohody zabývající se obchodem s průmyslovými výrobky bylo článkem osm zakázáno zavedení jakýchkoli nových celních opatření a omezení s podobným účinkem. Průmyslové produkty byly rozděleny do dvou kategorií. U těch produktů, které nebyly obsaženy v příloze tři, byly ze strany Tuniska odstraněny veškeré celní povinnosti na zboží dovážené z EU dnem vstupu dohody v platnost. Pro produkty spadající do druhé kategorie byl nastaven velmi podrobný a postupný plán liberalizace.

Článkem 16 dohody se obě strany zavázaly k postupné liberalizaci obchodu se zemědělskými produkty a produkty rybolovu. Obchod se zemědělskými produkty pocházející z Tuniska byl upraven převážně Protokolem I. Obě strany se v dohodě dále zavázaly k zhodnocení postupu liberalizace v roce 2000. Základ pro liberalizaci obchodu se zemědělskými produkty opět představují tarifní kvóty.

¹⁵⁹ *EURO-MEDITERRANEAN AGREEMENT establishing an association between the European Communities and their Member States, of the one part, and the Republic of Tunisia, of the other part.* <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1998:097:0002:0174:EN:PDF> (9.12.2011)

Oproti kooperační dohodě jsou nově ustaveny dodatečné tarify, které mohou být uplatněny v plné či snížené formě na dovoz produktů přesahující množství nastavené tarifní kvótou. Toto referenční množství může být každoročně upravováno podle aktuální potřeby. Poslední článek Protokolu I se věnoval obchodu s olivovým olejem. EU si vyhradila právo přijmout dočasná opatření při ohrožení rovnováhy vnitřního trhu EU.

Mezi citlivé zemědělské produkty podle množství tuniského exportu v roce 1996 patřily: olivový olej, mouka, pomeranče, olivy, datle, víno.¹⁶⁰ Pro srovnání pokroku v liberalizaci byl dovoz fazolí v období mezi listopadem a dubnem zbaven celních povinností v rámci stanoveného množství. Při jeho překročení byly fazole dováženy s clem ve výši 60 % společného celního sazebníku. Nové brambory v období mezi lednem a březnem v referenčním množství 15 000 tun byly taktéž zbaveny celní povinnosti. Při překročení toho množství bylo na dovoz nových brambor uvaleno clo ve výši 40 % společného celního sazebníku. Ve srovnání s předchozí dohodou bylo zcela liberalizováno stanovené množství těchto produktů ve stejném období jako dříve. Importní kalendář zůstal zachován. Olivy byly podle dohody dováženy s 60% celní přírážkou. Datle byly zproštěny veškerého omezení a byly dováženy bez celních překážek. Dovoz citrusů byl zbaven celní přírážky ve stanoveném množství. Při jeho překročení množství, např. u čerstvých pomerančů 31 360 tun, bylo clo sníženo o 20 %. Dovoz vína v množství téměř 180 hektolitrů byl zbaven cla. Přírážka za překročení tohoto množství byla 80 % společného celního sazebníku.

Šestá část dohody se nově věnovala spolupráci v sociální a kulturní oblasti. Složení této části se shoduje s dohodou uzavřenou s Marokem. Podobně jako předchozí kooperační dohoda i tato dohoda

¹⁶⁰ *Faostat*. <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx> (9.12.2011)

ošetřila rovné pracovní podmínky i rovný přístup v sociálním zabezpečení v celé šíři pro rodinu občana Tuniska pracujícího v EU a naopak. Na rozdíl od kooperační dohody byly představeny závazky v zavedení dialogu v sociálních otázkách a spolupráci v sociální a kulturní oblasti. Rozšířením této kapitole obě strany prokázaly svou snahu o zlepšení situace v legální migraci obyvatel a integraci do nové společnosti. Článkem 71 byla stanovena priorita spolupráce v sociální oblasti, tou se stalo snížení migračních tlaků: vytváření nových pracovních a pozic a rekvalifikačních programů, podpora role žen v hospodářském a sociálním rozvoji za využití médií, posílení rodinného plánování, zlepšení systému sociální ochrany, zlepšení zdravotnického systému, zlepšení životních podmínek v chudých a řídko osídlených oblastech, vytvoření programu výměnných studijních pobytů.

Podobně jako u předchozích plnohodnotných asociačních dohod byl průlom v obsahu dohody viditelný. Strany se zavázaly k široké spolupráci navázané na další obchodní ústupky v liberalizaci obchodu se zemědělskými produkty. Tyto ústupky velmi hojně využívaly kvótního nastavení podle sezónního období. Nově byly představeny preferenční tarify uvalené na import překračující povolené množství.

V návaznosti na závazek postupné liberalizace obchodu se zemědělskými produkty podle článku 16 a 18 dohody, byl v roce 2001 projednáván a vytvořen nový protokol týkající se tarifních opatření zemědělských produktů. Kromě jiného, došlo především k významnému zvýšení kvóty na dovoz olivového oleje nepodléhajícímu celním poplatkům – 50 000 tun vstupem dodatku dohody v platnost a 56 000 tun k roku 2005. Další pokrok v liberalizaci

byl zaznamenán u produktů rybolovu. Z opačné strany došlo k snížení tarifů na dovoz cereálií z EU.¹⁶¹

V rámci revize euro-středomořského partnerství, které reagovalo na budoucí změny v EU, a vzhledem k začlenění do Evropské sousedské politiky byl v roce 2005 vytvořen pětiletý Akční plán tuniské spolupráce s EU. Kromě 300 milionové dotace na usnadnění obchodu se Akční plán široce dotýkal politické, kulturní, sociální, vědecké, bezpečnostní, environmentální spolupráce. Mezi priority patřila i hlubší pozornost pracovním otázkám, sociální politice a postupné přiblížení tuniské legislativy k pravidlům a opatřením EU. Již v bodě dva Akčního plánu byly specifikovány střednědobé závazky týkající se respektu lidských práv a základních svobod. Konkrétně se jednalo o přijetí mezinárodních konvencí OSN, respekt ke svobodě sdružování, svobodě projevu, rozvoj plurality médií, podpora a ochrana práv žen a dětí. Bod 2.1 Akčního plánu zavázal Tunisko k implementaci principů, základních práv, základních pracovních standardů a přijetí úmluvy na základě deklarace Světové organizace práce z roku 1998. V rámci pěti let se Tunisko zavázalo zahájit dialog o základních sociálních právech a pracovních standardech, zanalyzovat současnou situaci a identifikovat potenciální výzvy a opatření.¹⁶² V roce 2007 byl utvořen Podvýbor pro lidská práva a demokracii s cílem sledovat a zhodnotit plnění vytyčených plánů.¹⁶³

¹⁶¹ *Proposal for a COUNCIL DECISION on the conclusion of an Agreement in the form of an exchange of letters between the European Community and the Republic of Tunisia concerning the reciprocal liberalisation measures and amendment of the agricultural Protocols of the EC/Tunisia Association Agreement.* Evropská komise, Brusel 2000, 17 s. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2000:0825:FIN:EN:PDF> (9.12.2011)

¹⁶² *EU / Tunisia Action Plan.* http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/march/tradoc_127990.pdf (9.12.2011)

¹⁶³ *DECISION No 1/2007 OF THE EU-TUNISIA ASSOCIATION COUNCIL of 9 November 2007 setting up a Subcommittee on Human Rights and Democracy.* <http://eur->

Dnes je složení tuniského exportu zcela odlišné od doby, kdy byla uzavřena první asociační dohoda. Převažuje export průmyslových produktů a to především produktů oděvního a elektrotechnického průmyslu. Mongi Bhougzala shrnuje, že snaha dosáhnout zóny volného obchodu s EU přinesla tuniské ekonomice pozitivní výsledky, ačkoli reálně liberalizace obchodu není zcela dokončená. Zóna volného obchodu nezahrnuje zemědělské produkty či obchod se službami, dokonce ani nezahrnuje kompletně všechny průmyslové výrobky. Navzdory pokrokům, bezpodmínečná a komplexní zóna volného obchodu je v dohledné době stále nepravděpodobná.¹⁶⁴

Podle posledních informací, členské země EU podpořili myšlenku nových bilaterálních vyjednávání s Tuniskem, Jordánskem, Marokem a Egyptem v září 2011. Vlády členských zemí vyjádřili svůj zájem o to, aby EK v dohledné době navrhla vyjednávací mandát pro pokračování ve snaze dosáhnout zóny volného obchodu.¹⁶⁵

4.1.3 Obchodní preferenční vztah s Egyptem

Po uzavření asociačních dohod se zeměmi Magrebu byla snaha o zapojení v regionu rozšířena o několik let později i na země Mašriku. Zemědělství je v Egyptě stále významným zdrojem obživy jedné třetiny obyvatel. Na počátku 80. let bylo v zemědělství zaměstnáno přes 40 % obyvatel. K podobnému poklesu došlo i v podílu zemědělství na HDP. Na počátku 80. let přispívalo zemědělství 20 % HDP, zatímco v roce

lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2007:305:0024:0027:EN:PDF (9.12.2011)

¹⁶⁴ BOUGHZALA, Mangi: *The Tunisia – European Union Free Trade Area After Fourteen Years On*. 2010, s. 5.

http://www.iemed.org/anuari/2010/aarticles/Boughazala_Tunisia_EU_en.pdf (9.12.2011)

¹⁶⁵ KIRWIN, Joe: *EU Ministers Back Free Trade Talks with Egypt, Jordan, Morocco, Tunisia*. WTO Reporter, 29. září 2011. <http://www.globallawwatch.com/2011/09/eu-ministers-back-free-trade-talks-with-egypt-jordan-morocco-tunisia/> (9.12.2011)

2009 je to necelých 14 %. Složení exportu zemědělských produktů se nezměnilo. Mezi nejvíce vyvážené patří rýže, brambory, pomeranče, cibule, bavlna a melasa. V průběhu času se podíl zemědělských produktů na egyptském exportu do EU snížil. V roce 2009 představovaly zemědělské produkty 8,5 % celkového vývozu do EU. Mezi hlavní exportní artikly patří z 55 % nerostné suroviny a z 35 % produkty zpracovatelského průmyslu. EU je hlavním obchodním partnerem Egypta. Egypt vyváží do EU přibližně 30 % svého exportu. Import z EU představuje necelou třetinu veškerého egyptského importu.

Kooperační dohody 1972-2001

První rozhovory s ES byly na žádost Egypta zahájeny v roce 1969. V září 1970 byla otevřena vyjednávání a po dvou letech byla podepsána asociační dohoda, která vstoupila v platnost o rok později v prosinci 1973 s účinností pěti let. Jako cíl této první dohody bylo stanoveno dosažení zóny volného obchodu. V rámci této dohody ES odstranilo tarify na dovoz více než poloviny průmyslových výrobků. Tarify na dovoz zemědělských produktů byly sníženy v rozmezí 25 až 40 % na některé zemědělské produkty. Egypt u téměř třetiny importu z ES snížil clo o třetinu, v některých případech až o polovinu. Ještě v době projednávání této asociační dohody EK oznámila záměr přistoupit k zemím středomořského regionu uceleně v rámci širších obchodních dohod. V návaznosti nato, požádala egyptská vláda o otevření jednání o nové obchodní dohodě. Tato jednání byla oficiálně zahájena v roce 1976.¹⁶⁶

Nová kooperační dohoda usilující o hospodářský a sociální rozvoj Egypta zahrnuje kromě obchodu i ekonomickou, technickou a

¹⁶⁶ *Cooperation Agreements Between the European Community and Egypt, Jordan and Syria*. Brusel 1976, s. 2 http://aei.pitt.edu/30498/1/P_100_76.pdf (9.12.2011)

finanční spolupráci.¹⁶⁷ V rámci vytyčeného cíle z předchozí dohody osvobodila všechny průmyslové produkty a nerostné suroviny od cla a kvót počínaje červencem 1977. Na některé produkty byly nicméně do konce roku 1979 uvaleny množstevní stropy. Při jejich překročení mělo ES možnost obnovit celní povinnosti. Vzhledem k tomu, že převážná část exportu do ES byly průmyslové produkty a nerostné suroviny, byl tento ústupek poměrně významný. Podíl zemědělských produktů na egyptském exportu do ES představoval v roce 1977 24 %, z toho pouze 10 % bylo limitováno opatřeními určeným pro produkty spadajících do Společné zemědělské politiky ES. Tarifní ústupky v rozmezí 40 % - 80 % pokryly nejvýznamnější položky exportu. Podobně jako v předchozích dohodách byla využita omezující opatření: kvóty a importní kalendáře.¹⁶⁸ Na rozdíl od kooperačních dohod s Marokem a Tuniskem, kooperační dohody a Egyptem neobsahovaly žádný závazek v sociální politice ani pracovních standardech či ochraně a rovném přístupu k pracujícím.

Asociační dohoda 2001

I tato asociační dohoda podobně jako v případě Maroka a Tuniska byla inspirována Barcelonskou deklarací a rozšířila stávající spolupráci v politické partnerství. Podpisem dohody se Egypt zavázal k ekonomickým a sociálním reformám. V době vyjednávání dohody již zemědělské produkty neměly tak značný podíl na celkovém exportu do EU. V roce 1998 nedosahoval podíl ani osmi procent oproti 24 % v době vyjednávání kooperační dohody. Ačkoliv industrializace ovládla

¹⁶⁷ *Cooperation Agreement between the European Economic Community and the Arab Republic of Egypt - Protocol 1 on technical and financial cooperation - Protocol 2 concerning the definition of the concept of 'originating products' and methods of administrative cooperation - Final Act - Joint Declarations - Unilateral Declarations - Exchanges of letters. Brusel 1978.*

<http://wits.worldbank.org/GPTAD/PDF/archive/EC-Egypt.pdf> (9.12.2011)

¹⁶⁸ *Cooperation Agreements Between the European Community and Egypt, Jordan and Syria.: c. d., s. 6-7.*

egyptský export a snížil se počet obyvatel zapojených do zemědělství, podíl zemědělství na HDP zůstal stejný. Zemědělství představovalo v roce 2001 obživu stále pro vysoký počet obyvatel - 28,5 %. V souhrnu tedy význam exportu zemědělských produktů poklesl, přesto ale zemědělství představovalo podstatnou součást egyptského hospodářství.

Asociační dohoda potvrdila cíle a nastavení kooperační dohody: závazek dosažení zóny volného obchodu. Průmyslové výrobky byly nadále volně dováženy do EU bez jakýchkoli omezení. Jako další krok k liberalizaci mezi partnery došlo v rámci zemědělského exportu ke zvýšení tarifních kvót u hlavních vývozních artiklů a k zavedení nových tarifních kvót u produktů, na které se doposud nevztahovalo preferenční zacházení. Struktura dohody byla velmi podobná dohodám s Marokem a Tuniskem. Podobně jako v těchto dohodách, druhý článek dohody deklaruje, že spolupráce je založena na respektu k demokratickým principům a základním lidským právům.

Průmyslové zboží dovážené do Egypta z EU by mělo být postupně zbaveno celních povinností. Vstupem dohody v platnost byla cla na dovoz průmyslového zboží z EU snížena na hodnotu 75 % společného celního sazebníku. Po třech letech od vstupu dohody v platnost, tj. 2007 – měla být zbývající celní opatření zakázána. Stejně jako v předchozích asociačních dohodách s Marokem a Tuniskem, byly uděleny výjimky na dovoz citlivých produktů do Egypta. Patnáct let po vstupu dohody v platnost, tj. v roce mají být veškeré celní poplatky a omezení na dovoz průmyslových produktů z EU do Egypta zrušeny.

Článkem 13 dohody se obě strany zavázaly k postupné liberalizaci obchodu se zemědělskými produkty, produkty rybolovu a zpracovanými zemědělskými produkty. Dohoda dále stanovila, že po třech letech implementace by mělo dojít k revizi situace. Jako základ liberalizace byly využity tarifní kvóty, při jejichž překročení mohla EK

rozhodnout, zda bude uvaleno dodatečné preferenční clo. V případě dovozu pomerančů byla mezi prosincem a květnem, kdy jsou pomeranče dováženy bez cla, stanovena vstupní cena 264 Eur za tunu a v omezení 60 000 tun. Při překročení tohoto množství bylo dodatečné clo nastaveno ve výši 60 % společného celního sazebníku. V roce 2001 bylo z Egypta exportováno přes 250 000 tun.¹⁶⁹ Kromě detailního exportního kalendáře u mnoha zemědělských produktů se nově oproti dohodám s Tuniskem a Marokem objevily postupné kvótní ústupky. U dovozu pomerančů bylo povoleno množství 60 000 tun bez cla platné až po třech letech po vstupu dohody v platnost. V prvním roce byla kvóta stanovena na 50 000 tun. Markantnější je tento rozdíl v dovozu brambor. Brambory, které představují další důležitý exportní artikl, jsou v prvním roce po vstupu dohody v platnost dováženy mezi lednem a zářím bez cla v množství 130 000 tun. Po třech letech je kvóta navýšena na téměř dvojnásobek – 250 000 tun. Při jejím překročení je účtováno clo ve výši 60 % společného celního sazebníku. O významu této změny svědčí i množství vyvážených brambor v průběhu let 2001 – 2007. V roce 2001 vyvezl Egypt přes 185 000 tun brambor, zatímco po roce 2004 je exportován více jak dvojnásobek – přibližně 385 00 tun. Je tedy zřejmé, že ačkoli zemědělský export již vzhledem industrializaci nemá takový podíl na celkovém egyptském exportu, tyto ústupky jsou pro egyptskou stranu stále významné. Po doplnění, dovoz rajčat mezi listopadem a březnem byl se vstupem dohody v platnost zbaven jak tarifních, tak kvótních omezení. Dovoz cibule v množství 15 000 tun nepodléhal celním povinnostem a při překročení tohoto množství bylo nastaveno clo ve výši 60 % společného celního sazebníku. Toto nastavení bylo vzhledem k tomu, že Egypt v roce 2004 vyvezl přes 350 000 tun, důležitým ústupkem. U rýže, která je s pomeranči, brambory a bavlnou základem egyptského exportu, a které bylo v roce

¹⁶⁹ *Faostat*. <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx> (9.12.2011)

2001 vyvezeno přes 650 000 tun, nedošlo k tak významné liberalizaci jako u jiných produktů – v množství 32 000 tun bylo stanoveno clo ve výši 25 % společného celního sazebníku. Při překročení kvóty je s dovozem rýže z Egypta zacházeno v rámci doložky nejvyšších výhod.

Jak již bylo zmíněno, spolupráce v šesté části této dohody, na rozdíl od kooperační dohody, pokrývá kromě obchodu i sociální otázky. Obě strany uznaly význam rovného zacházení s pracujícími, kteří legálně pobývají a pracují na území partnera a v zahájení pravidelného dialogu o otázkách migrace, rovného přístupu k sociální bezpečnosti a dialogu týkajícího se pracovních podmínek. Obě strany vyjádřily úsilí o snížení migračních tlaků, především zlepšením životních podmínek, vytvořením pracovních míst, podporou role žen v hospodářském a sociálním rozvoji, podporou programu rodičovského plánování a ochrany dětí, zlepšením sociálního a zdravotního systému, a financováním výměnných studijních pobytů.¹⁷⁰

V rámci revize Euro-středomořského partnerství, uzavřel Egypt podobně jako Tunisko a Maroko pětiletý Akční plán politické, bezpečnostní, ekonomické, obchodní, investiční, vědecké, technologické a kulturní spolupráce s EU. Akční plán reflektoval egyptský plán rozvoje pro období 2002 – 2007, který se zaměřil na národní priority: zvýšení kvality života a životních podmínek, zvýšení nabídky pracovních příležitostí, snížení nezaměstnanosti a chudoby, rozšíření sociální bezpečnosti, vymýcení negramotnosti a rozvoj vzdělávání, ochrana lidských práv atd. V úvodu samotného plánu bylo uvedeno, že implementace vytyčených cílů přispěje k plnění opatření a závazků asociační dohody. V bodě dva Akčního plánu byly velmi podrobně vytyčeny závazky týkající se demokracie a lidských práv,

¹⁷⁰ *EURO-MEDITERRANEAN AGREEMENT ESTABLISHING AN ASSOCIATION BETWEEN THE EUROPEAN COMMUNITIES AND THEIR MEMBER STATES, OF THE ONE PART, AND THE ARAB REPUBLIC OF EGYPT, OF THE OTHER PART.* http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2004/june/tradoc_117680.pdf (9.12.2011)

postavení žen a dětí ve společnosti, svobody sdružování a projevu, pluralismu v médiích, boje proti rasismu a xenofobii. Stejně jako Akční plány Maroka i Tuniska, obsahoval egyptský Akční plán závazek rozvoje dialogu o základních sociálních právech a základních pracovních standardech, podporu rozvoje a samostatnosti odboru a efektivní implementace základních pracovních standardů definovaných Deklarací Mezinárodní organizace práce z roku 1998.¹⁷¹

V říjnu 2005 autorizovala Rada EU EK k jednání. EK v čele s Generálním ředitelstvím pro zemědělství a rozvoj venkova začala jednání v únoru 2007, která byla ukončena o rok později a byla uzavřena *Dohoda o vzájemných liberalizačních opatřeních pro zemědělské produkty, zpracované zemědělské produkty, ryby a produkty rybolovu*, která je dodatkem EU – Egyptské Euro-Středomořské asociační dohody, platné od roku 2004.¹⁷² Byly v ní definovány nové tarifní kvóty a shrnuty jednotlivé změny v tarifech, které se odehrály mezi lety 2003-2007. Dohoda byla podepsána mezi Radou EU a Egyptem v říjnu 2009 a vstoupila v platnost v červnu 2010. Na základě této dohody byly odstraněny celní poplatky na ovoce a zeleninu, s výjimkou senzitivních produktů jako jsou: rajčata, rýže, česnek, cukety, artyčoky, hrozny, okurky a jahody. Pro tyto plodiny jsou nadále platná cla podle exportního kalendáře.¹⁷³ Většina významných exportních artiklů byla cla zbavena. Rajčata je možné díky této dohodě dovážet bez celních poplatků o tři měsíce déle – až do konce června bez kvótního omezení.¹⁷⁴

¹⁷¹ *EU / Egypt Action Plan.*

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/april/tradoc_146097.pdf (9.12.2011)

¹⁷² MORRIS, Martin: *EU, Egypt to further liberalise agri-trade ties.* Arabian Bussiness. 11. října 2009. <http://bilaterals.org/spip.php?article16048&lang=en> (20.11.2010)

¹⁷³ *EU-Egypt trade agreement: exports' liberalization.* Greenmed. <http://bilaterals.org/spip.php?article16140&lang=en> (20.11.2010)

¹⁷⁴ *AGREEMENT in the form of an Exchange of Letters between the European Community and the Arab Republic of Egypt concerning reciprocal liberalisation*

4.2 Obchodní preferenční vztah s Jihoafrickou republikou

EU je hlavním obchodním partnerem Jihoafrické republiky. V roce 2010 téměř třetina veškerého dovozu do JAR pocházela z EU. Podíl exportu do EU tvoří téměř 30 %. Vyjednání příznivého preferenčního nastavení asociační dohody s EU bylo pro JAR vzhledem k intenzitě obchodu velmi důležité. V jihoafrickém exportu dominují nerostné suroviny a produkty zpracovatelského průmyslu. Mezi hlavní vyvážené zemědělské artikly patří cukrová třtina, kukuřice, rajčata, rafinovaný cukr, jablka a hroznové víno. Byť zemědělská produkce nemá tak významný podíl na HDP země – pouze 3,3 % v roce 2000, práce v zemědělství představuje zdroj obživy pro téměř 16 % obyvatelstva. Z tohoto důvodu je liberalizace obchodu se zemědělskými produkty pro JAR významnější než se na první pohled může zdát.

První obchodní dohoda uzavřená mezi JAR a EU byla podepsána v roce 1994 a patřila mezi kooperační dohody. Dohoda byla založena na respektu lidských práv a demokratických principech. Dohoda, která má pouze devět článků vyjádřila úsilí obou stran zahájit dlouhodobé a rozsáhlé partnerství, které přispěje k udržitelnému hospodářskému a sociálnímu rozvoji.¹⁷⁵ Plnohodnotná *Obchodní, rozvojová a kooperační dohoda* byla uzavřena o pět let později v roce 1999. Na rozdíl od Euro-středomořských dohod byla tato dohoda usilující o vytvoření zóny volného obchodu obecnější. Preferenční zacházení bylo uděleno pouze velmi citlivým produktům. U obchodu s

measures on agricultural products, processed agricultural products and fish and fishery products, the replacement of Protocols 1 and 2 and their annexes and amendments to the Euro-Mediterranean Agreement establishing an association between the European Communities and their Member States, of the one part, and the Arab Republic of Egypt, of the other part. 2010. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:106:0041:0055:EN:PDF> (9.12.2011)

¹⁷⁵ *Cooperation Agreement between the European Community and the Republic of South Africa.* 1994. <http://ec.europa.eu/world/agreements/prepareCreateTreatiesWorkspace/treatiesGeneralData.do?step=0&redirect=true&treatyId=743>(9.12.2011)

většinou zemědělských produktů nebylo volného trhu dosaženo okamžitě, ale namísto toho dohoda počítala s několika kategoriemi produktů lišícími se rozvrhem, podle kterého je liberalizace obchodu postupně rozfázována. Přechodná doba pro dokončení zóny volného obchodu je na straně JAR dvanáct let a pro EU deset let. Oproti plnohodnotným asociačním dohodám se zeměmi jižního středomoří, byly základem této dohody pečlivě rozplánované tarifní ústupky a nikoli tarifní kvóty.¹⁷⁶ V případě vážného ohrožení trhu, bylo článkem 16 dohody povoleno přijmout vhodná provizorní opatření.¹⁷⁷ Jistá míra flexibility byla v dohodě zaručena díky článku 18, který stanovil, že každých pět let by měla proběhnout revize nastavení dohody.

Snižování tarifů bylo v případě JAR rozděleno do čtyř odlišných kategorií a v případě EU do šesti. Tarifní kvóty se v dohodě také objevily, a to především u citlivých produktů, které jsou liberalizovány o něco pomaleji a v omezeném množství. Mezi tyto produkty na straně dovozu do EU patří: hovězí maso, cukr, kukuřice, rýže, květiny, citrusy, jablka, hrušky, hroznové víno a banány. Z hlediska podílu některých těchto produktů na jihoafrickém exportu, nebylo toto zařazení ze strany EU příliš otevřené.

Spolupráce v sociálních a kulturních otázkách byla také oproti předchozím asociačním dohodám poměrně omezená. Byť byl v druhém článku stejně jako u předchozích dohod jako základ spolupráce uveden respekt k principům demokracie a základním lidským právům, další poměrně obecná úprava spolupráce v této oblasti je uvedena v článcích 85 a 86. Strany se jimi zavázaly k dialogu o otázkách vymýcení chudoby, nezaměstnanosti, rovnosti pohlaví, násilí na ženách, dětských

¹⁷⁶ RUDLOFF, B. – SIMONS, J.: c. d., s. 8.

¹⁷⁷ *AGREEMENT on Trade, Development and Cooperation between the European Community and its Member States, of the one part, and the Republic of South Africa, of the other part.* 1999. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1999:311:0003:0297:EN:PDF> (9.12.2011)

právech, pracovních vztazích, veřejném zdraví a bezpečnosti práce. V druhém odstavci článku 86 byl nicméně podrobněji popsán závazek k a odpovědnost za garanci základních sociálních práv. Konkrétněji se jedná o sdružování pracujících, právo kolektivního vyjednávání, zákaz nucené práce, zákaz dětské práce a dodržování standardů nastavených Mezinárodní organizací práce.¹⁷⁸

V roce 2005 bylo po pěti letech po vstupu dohody v platnost v souladu s článkem 18 zrevidováno její nastavení. EK představila svůj mandát Radě EU v červnu 2006. Krátce na to v listopadu Rada EU schválila EK dva mandáty – první k revizi stávající dohody a druhý autorizoval EK k otevření vyjednávání o revizi politické dimenze dohody týkající se především spravedlnosti, bezpečnosti a svobody. V závěru vyjednávala EK jediný dodatek dohody v rámci obou mandátů. Vyjednávání byla kombinovaně doprovázena nařízeními Rady EU a asistována dvěma výbory jmenovanými Radou EU. Jednání o politické části dohody byla uzavřena v říjnu 2007 a v dubnu 2008 přijala Rada EU pozměňující dodatek. Dodatek byl podepsán oběma stranami v září 2009, nicméně doposud nevstoupil v platnost. Vyjednávání obchodních záležitostí byla dočasně pozastavena z důvodu očekávání výsledku ekonomické partnerské dohody zemí jihoafrické celní unie.¹⁷⁹ Do politické části dodatku byly začleněny nová ustanovení, týkající se především hrozby terorismu, role Mezinárodního trestního dvora, zbraní hromadného ničení, spolupráce v oblasti kultury a dal. V rámci úprav byl nahrazen článek 86 zabývající se dialogem o

¹⁷⁸ *Cooperation Agreement between the European Community and the Republic of South Africa*. 1994.

<http://ec.europa.eu/world/agreements/prepareCreateTreatiesWorkspace/treatiesGeneraIData.do?step=0&redirect=true&treatyId=743>(9.12.2011)

¹⁷⁹ *Agreement between the European Community and its Member States, of the one part, and the Republic of South Africa, of the other part, amending the Agreement on Trade, Development and Cooperation*. 2009.

<http://ec.europa.eu/world/agreements/prepareCreateTreatiesWorkspace/treatiesGeneraIData.do?step=0&redirect=true&treatyId=8307> (9.12.2011)

sociálních otázkách. Byly ponechány všechny dříve uvedené oblasti. Změna se týkala přesné interpretace – vzájemný dialog a spolupráce nemusí být omezena pouze uvedenými oblastmi, ale může se dotýkat i jiných sociálních problémů.¹⁸⁰

4.3 Obchodní preferenční vztah s Chile 2002

První asociační dohoda mezi EU a Chile byla uzavřena v roce 2002. Tato dohoda nahradila rámec kooperační dohody a začlenila Protokol o vzájemné asistenci v celních záležitostech z roku 2001. Obsahově se jednalo se o velmi podobnou asociační dohodu uzavřenou s JAR. Tato dohoda, kromě úsilí o dosažení zóny volného obchodu pokryla široké spektrum oblastí další spolupráce a politického dialogu. Současně patří mezi jedny z nejdetailnějších bilaterálních asociačních dohod. Kromě obchodu se zbožím a zemědělskými produkty zahrnuje obchod se službami a investicemi, upravila zadávání veřejných zakázek, obchodní aspekty práva duševního vlastnictví, hospodářskou soutěž a celní procedury a postupy.¹⁸¹

Ačkoliv EU není hlavním obchodním partnerem Chile, jako je tomu v případě JAR, mají zemědělské produkty větší podíl na celkovém exportu země. Podle údajů z roku 2006, podíl zemědělských produktů na exportu přesáhl 20 %. Mezi hlavní exportní zemědělské artikly patří hroznové víno, jablka, víno, kiwi, hrušky, broskve, nektarinky, avokáda a švestky.¹⁸² Exportu jako takovému dominují nerostné suroviny a zboží zpracovatelského průmyslu. Podíl zemědělství na HDP v roce 2000 přesáhl 6 % a přes 13 % obyvatel bylo

¹⁸⁰ *Proposal for a Council Decision on the conclusion of the Agreement between the European Community and its Member States, of the one part, and the Republic of South Africa, of the other part, amending the Agreement on Trade, Development and Cooperation.* NLE 2010/0119.

<http://ec.europa.eu/world/agreements/downloadFile.do?fileId=15341> (9.12.2011)

¹⁸¹ RUDLOFF, B. – SIMONS, J.: c. d., s. 8.

¹⁸² *Faostat.* <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx> (9.12.2011)

v roce 2002 zaměstnáno v primárním sektoru. Ačkoli tyto hodnoty nejsou závratné jako v případě Maroka, obchod se zemědělskými produkty neztratil na významu a je vhodné ověřit stanovenou hypotézu i na tomto případě.

Základem obchodní dohody byly tarifní ústupky. Podobně jako v asociační dohodě s JAR byly vytvořeny na straně importu do EU čtyři kategorie s odlišným časovým harmonogramem liberalizace specifikovaných produktů: liberalizace s okamžitou platností, do čtyř, sedmi a nejpozději do deseti let. Chile ustanovilo tři harmonogramy pro liberalizaci dovozu z EU: okamžitá platnost, do pěti a nejpozději do deseti let. Doplněk tohoto postupného liberalizačního systému představily tarifní kvóty vyjednané pro citlivé produkty. Těmito produkty v rámci importu do EU jsou maso a sýry. Většina zemědělských produktů významných pro chilský export byla zařazena do kategorií s pozdější liberalizací. Liberalizace dovozu hroznového vína je dle nastavené harmonogramu plánována až do deseti let. Významnou úlohu hraje nastavený importní kalendář. Dovážená jablka byla přiřazena do kategorie s okamžitou liberalizací. Výjimkou je nicméně období mezi srpnem a prosincem, ve kterém dovoz jablek spadl do kategorie liberalizace do sedmi let. Podobné nastavení bylo využito pro dovoz hrušek. Dovoz švestek do EU byl zbaven cla se vstupem dohody v platnost – s výjimkou období mezi červnem a zářím, ve kterém je plánována liberalizace do čtyř let. Význam importního kalendáře narostl obzvláště k zákazu kvantitativních omezení, tarifních i netarifních. Kvantitativní omezení s výjimkou zmíněných tarifních kvót byla zakázána vstupem dohody v platnost.

Stejně jako předchozí asociační dohody, úvodní články dohody postavily veškerou spolupráci obou stran na souladu s principy lidských práv a s principy demokracie. Kromě obchodní spolupráce zahrnuje dohoda politickou, finanční, ekonomickou, vědeckou, technologickou, sociální a kulturní spolupráci. V druhé části dohody, která se věnovala

politickému dialogu, byl za hlavní úkol vzájemného dialogu označen rozvoj společné obrany demokratických hodnot. V rámci sociální spolupráce se obě strany zavázaly k sociálnímu dialogu o životních podmínkách, integraci do společnosti a nediskriminaci legálně žijících občanů druhé strany. Za prioritu spolupráce v sociálních otázkách byla označena zaměstnanost společně s respektem základních pracovních práv. Prostředkem by mělo být prosazování relevantních úmluv Mezinárodní organizace práce, pokrývajících témata jako jsou svoboda sdružování, právo kolektivního vyjednávání, nediskriminace, zákaz nucené práce a práce dětí, rovné zacházení se ženami. Strany se jsou oprávněny spolupracovat v jakékoli šíři a nejen v rámci vymezených problémů. Mezi problémy, které byly označeny za prioritní, patří: snižování chudoby a boj proti sociálnímu vyloučení, podpora žen v ekonomickém a sociálním rozvoji, rozvoji a modernizaci pracovních vztahů, podmínek, blahobytu a politice nezaměstnanosti, zlepšení managementu sociálních politik, rozvoje zdravotního systému založeného na principu solidarity, postavení žen.¹⁸³

¹⁸³ *AGREEMENT establishing an association between the European Community and its Member States, of the one part, and the Republic of Chile, of the other part.* 2002. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2002:352:0003:1439:EN:PDF> (9.12.2011)

ZÁVĚR

Tato práce se snažila ukázat vnější obchodní politiku z jiného pohledu. Jejím cílem bylo uchopit obchodní a zemědělskou politiku EU v celé své komplexnosti a zobrazit je v té nejbližší podobě při každodenním nákupu ovoce a zeleniny. Snažila se propojit výhodné ceny dováženého ovoce v jarních měsících a kvalitu pracovních standardů v zemi jejich původu. Pohled na dovoz zemědělských produktů do EU, prodáváných za výhodnější cenu, získal jinou perspektivu. Více jak dvě stě tisíc domácností EU představuje silnou páku v rukou EK.

Výzkumná otázka se zabývala vlivem EK na vnitřní politiku třetích zemí za pomoci obchodu. Vzhledem k propagovanému úsilí o liberalizaci světového obchodu, která postupuje krátkými kroky, jsou v posledním desetiletí využívány „zpomalující“ nástroje liberalizace na bilaterální úrovni. Těmito nástroji jsou především velmi populární tarifní kvóty. Na základě pokroku v liberalizaci vzájemného obchodu mezi některými zeměmi, založeném na odstranění kvantitativních omezení, se do popředí mezi nástroji postupné liberalizace dostává importní kalendář, který rozlišuje výši cla podle ročního období. Cílem práce bylo zodpovědět otázku vlivu EK v zahraniční politice EU skrze tyto liberalizační a současně ochranné nástroje obchodní politiky.

Pro zodpovězení vytyčené otázky byla práce rozdělena do tří částí. Cílem první části bylo dokázat silnou pozici EK při vyjednávání obchodních dohod nezávisle na postojích členských zemí. Tato pozice byla potvrzena obzvláště při vyjednávání technických aspektů těchto dohod za pomoci P-A analýzy. P-A teorie byla velmi úspěšně přenesena z ekonomie na realitu evropských studií a vztahů mezi evropskými institucemi. Dokonale se vložila mezi protichůdné teorie intergovernmentalismu a neofunkcionalismu, kdy přejala význam členských zemí a současně realitu nadnárodních institucí. Výběr této

teorie pro ověření role EK v obchodní politice byl velmi zdařilým krokem, neboť nejlépe ze všech vysvětluje institucionální procesy mezi EK a Radou EU. V druhé kapitole je zcela odmítnuta kritika P-A, konstatující že její nastavení neodpovídá realitě vyjednávání. M. Pollack za jeden z důvodů, kvůli kterému se Rada EU rozhodne delegovat vyjednávání obchodní politiky, označil implementaci nepřesně stanovených závazků – a tím je například dosažení zóny volného obchodu. Na základě legislativního procesu uzavírání obchodních dohod v druhé kapitole i přes veškeré legislativní úpravy od roku 1958 dodnes, legislativní proces velmi detailně odráží delegování činnosti Principala na Agenta a s delegací související nástrahy. Tyto nástrahy – ztráta kontroly Rady EU nad EK je dle W. Watermana nevyhnutelná. Výbory ustavené Radou EU, která si je těchto nástrah vědoma, pro pomoc EK při vyjednávání, nejsou ničím jiným než kontrolními mechanismy Principala. EK využívá jeho nejednotnosti – nejednotnosti 27 Principalů. V praxi je mandát vyjednávání velmi často nastaven vágně a je postupně kontrolován za pomoci těchto kontrolních výborů a dočasných nařízeních.

Díky P-A teorii bylo v první části práce objasněno, že EK má možnost prosadit své preference uvnitř legislativního procesu uzavírání obchodní dohody. Rada EU nechává EK větší prostor zejména ve vyjednávání velmi složitých a technických otázek. Příkladem jsou technické aspekty obchodních dohod od sezónního importního kalendáře až po tarifní kvóty. EK díky své znalosti celého procesu a znalosti detailních obchodních dopadů může před Principalem zamlčet některé informace, které by mohly poškodit její záměr. První kapitola potvrdila možnost silné a autonomní pozice EK při vyjednávání technického nastavení obchodních dohod.

Druhá část práce si položila úkol ověřit, zda má EK vlastní preference v oblasti zahraniční politiky EU, které se snaží prosadit během vyjednávání obchodních dohod s třetími zeměmi na úkor

nejednotnosti členských zemí. Hlavní štěpnou linií mezi členskými zeměmi představuje postoj k liberalizaci vnější obchodní politiky. EK jako taková byla zařazena po boku severovýchodních zemí do tábora obhájců větší liberalizace. Na druhou stranu, ani EK není zcela jednotná. Postoje jednotlivých Generálních ředitelství se liší nejen v pohledu na míru liberalizace obchodu, ale i v pohledu na rozvojové aspekty obchodních dohod.

Třetí kapitola stručně shrnula zapojení EK v prosazování hlubší obchodní agendy v rámci WTO. Po odmítnutí této agendy rozvojovými zeměmi z obavy ze skrytého protekcionismu, začala EK prosazovat tuto agendu v rámci nových bilaterálních obchodních dohod s třetími zeměmi. Vzhledem k tomu, že hlubší obchodní agenda neomezovala členské země EU neboť jejich nastavení sociálních standardů je vyšší, získala EK mandát k jejímu prosazování v rámci bilaterálních dohod bez problémů. Po roce 2001 začala EK především ze snahy Generálního ředitelství pro zaměstnanost a sociální otázky a Generálního ředitelství pro rozvoj hlouběji spolupracovat s Mezinárodní organizací práce s cílem prosadit evropský sociální model na půdě mezinárodní organizace.

Nejdůležitější částí práce bylo prokázat, že EK využívá svého silného postavení ve vyjednávání technických otázek obchodních dohod pro podporu vlastních zahraničně politických cílů: prosazení základních pracovních standardů. Na základě analýzy vybraných obchodních dohod byla srovnána míra poskytnutých preferenčních ústupků v importní politice EU a závazky třetích zemí v sociální politice.

Analyzované dohody s třetími zeměmi byly vybrány podle velmi specifických kritérií. Jedná se o bilaterální dohody se zeměmi, které jsou na vývozu zemědělských produktů do EU závislé, a pro které zemědělství představuje významnou část HDP či oblast pracovních příležitostí. Takto konkrétními kritérii byly v práci analyzovány pouze

ty případy, ve kterých je potvrzení vytyčené hypotézy nejvíce pravděpodobné. Pokud by nebyla hypotéza v některé z dohod potvrzena, byla by v celé šíři vyvrácena.

Podle uvedených kritérií byly zkoumány asociační obchodní dohody s Marokem, Tuniskem, Egyptem, Jihoafrickou republikou a Chile od konce 60. let. Ačkoliv nebyly stanoveny přesné hranice kritérií pro vyloučení třetí země z analýzy, hodnoty sledovaných kritérií byly buď dostatečně vysoké, nebo příliš nízké. Tento fakt usnadnil výběr dohod pro analýzu. Většina zkoumaných dohod byla uzavřena se zeměmi jižního středomoří. Rysy i obsah těchto dohod je vzhledem ke společným vyjednáváním podobný. Odlišnosti lze nalézt především ve složení zemědělské produkce a jejím podílu na celkovém exportu země do EU.

První asociační dohody z konce 60. let měly čistě obchodní charakter a kromě preferenčních ústupků v dovozu průmyslových výrobků a některých zemědělských produktů do ES, neobsahovaly žádné politické či sociální závazky. Tyto první asociační dohody byly zahrnuty především pro srovnání vývoje liberalizačních opatření v kooperačních dohodách uzavřených v polovině 70. let. Již v kooperačních dohodách byl zaveden importní kalendář, který omezoval vstup citlivých produktů do ES v preferenčním režimu podle období, ve kterém nekonkurovaly farmářské produkci ES. Ústupky v kooperačních dohodách byly jak ze strany průmyslových, tak zemědělským produktů významné. Důvodem nebyla snaha o liberalizaci obchodu jako taková. Tyto ústupky pramenily z potřeby pokrýt poptávku na trhu, jehož členy doposud nebylo Španělsko, Portugalsko a Řecko.

Pravým počátkem liberalizace obchodu se zemědělskými produkty se staly asociační dohody uzavřené v rámci Barcelonského procesu z poloviny 90. let. Obchod s průmyslovými produkty byl

z velké části liberalizován ze strany ES v rámci kooperačních dohod. Vyjednávání o liberalizaci v asociačních dohodách se proto zaměřilo na liberalizaci dovozu zemědělských produktů do EU. Základem tohoto pokroku v liberalizaci zemědělských produktů se staly tarifní kvóty. Maroko, Egypt i Tunisko se zavázaly k postupné liberalizaci obchodu se zemědělskými produkty. Kromě tarifních kvót a dodatečných tarifů byly k ochraně trhu využity importní kalendáře pro citlivé produkty, které vylučovaly z preferenčního zacházení konkurenční produkty, a to především v letních měsících. V dohodě s Egyptem byl nastaven na rozdíl od ostatních harmonogram postupného navyšování kvót. Liberalizace obchodu se zemědělskými produkty byla se sledovanými zeměmi jižního středomoří prohloubena během posledních tří let v rámci revize obchodních dohod. Hlavními prostředky bylo prodloužení importních kalendářů a zvyšování tarifních kvót.

V kooperačních dohodách s Marokem a Tuniskem, které na stávající poměry významně liberalizovaly obchod se zemědělskými produkty za pomoci tarifních kvót a importních kalendářů, je obsažena sociální klauzule zaručující rovné zacházení s pracujícími v partnerské zemi. Kooperační dohody s Egyptem, které byly uzavřeny o něco později než s Tuniskem a Marokem, neobsahují sociální klauzuli a nezavazují Egypt k politickým opatřením. Vysvětlením této výjimky může být reciproční poskytnutí preferenčního zacházení ze strany Egypta. Kooperační dohody s Marokem a Egyptem byly jednostranné. V druhé kooperační dohodě z roku 1977 byly uděleny tarifní ústupky na většinu důležitých exportních zemědělských produktů ve výši 40 % až 80 % společného celního sazebníku. V tomto případě nebyla hypotéza potvrzena.

Asociační dohody byly součástí Barcelonského procesu, který rozšířil vzájemnou spolupráci i na sociální politiku. Všechny tři země se zavázaly k hluboké spolupráci nejen v otázkách migrace a snižování migračních tlaků, ale i v rozvoji zdravotního a sociálního systému,

dodržování základních pracovních standardů ve spolupráci s Mezinárodní organizací práce, zákazu dětské práce a podpoře rovného zacházení s ženami. V rámci akčních plánů, které přecházely revizi asociačních dohod, byl posílen závazek rozvoje dialogu o sociálních právech a základních pracovních standardech.

Preferenční zacházení se zemědělskými produkty z Jihoafrické republiky a Chile nezávisí na rozdíl od Euro-středomořských dohod na tarifních kvótách. Liberalizace je založena na detailně nastaveném harmonogramu s tarifními ústupky. Tarifní kvóty jsou využity pro poskytnutí preferenčního přístupu pouze citlivým produktům. Míra liberalizace obchodu se zemědělskými produkty není tak vysoká jako v případě Euro-středomořských dohod. Spolupráce v sociálních otázkách je také více omezená. Přesto zavazuje Jihoafrickou republiku ke garanci základních sociálních práv a k dodržování základních pracovních standardů nastavených Mezinárodní organizací práce.

Dovoz zemědělských produktů z Chile široce využívá detailního importního kalendáře. Významné exportní zemědělské produkty byly na rozdíl od Jihoafrické republiky zařazeny do harmonogramu operujícího s okamžitou liberalizací. Omezení jsou nastavena za pomoci importního kalendáře na jednotlivé produkty, který např. v dovozu jablek v podzimním období nastavuje liberalizaci až po sedmi letech. Politická spolupráce je také rozepsána detailněji než v případě Jihoafrické republiky. Za prioritu sociální spolupráce byla stanovena podpora zaměstnanosti a respekt základních pracovních práv. Současně se Chile zavázalo k prosazování relevantních úmluv Mezinárodní organizace práce.

Ze souhrnu posledních stránek vyplývá, že minimálně od 90. Let, vzhledem k vyloučení egyptské kooperační dohody, EU na bilaterální úrovni v rámci asociačních dohod usilujících o vytvoření zóny volného obchodu prosazuje sociální agendu ve spojení s ústupky

v preferenčním zacházení importu zemědělských produktů. Současně přitom široce využívá nástroje importního kalendáře. Význam tohoto nástroje pro omezení a současně i liberalizaci v obchodní politice roste, obzvláště vzhledem k postupnému zákazu kvantitativních omezení. Po skončení éry tarifních kvót, bude importní kalendář pravděpodobně hlavním tarifním nástrojem ochrany trhu EU. Hypotéza vytyčená v úvodu práce byla tímto potvrzena. EK ovlivňuje vnitřní politiku třetích zemí za pomoci technických aspektů obchodních dohod. Velmi zjednodušeně řečeno, levnější pomeranče v zimním období jsou spojeny s podporou pracovních podmínek v zemi původu.

Vzhledem k velmi úzkému rozsahu této práce by bylo vhodné rozšířit výzkum o bilaterální a regionální dohody, které se právě vyjednávají. Vzhledem k zapojení regionálních partnerských dohod, by bylo nezbytné rozšířit práci o kvalitativní analýzu vyjednávání obchodních dohod. Vzhledem k omezenému přístupu k informacím z vyjednávání je takový úkol velmi obtížný. Navzdory těmto překážkám by bylo velmi přínosné zvážit roli EK v zahraniční politice vzhledem k obecnému úsilí o liberalizaci světového obchodu a vytváření komplexních politicko-ekonomických zón volného obchodu.

PRAMENY A LITERATURA

Prameny

Agreement Between the European Community and the Republic of Tunisia. 195, Official Journal of European Communities 1976.
[http://eur-](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1976:141:0195:0291:EN:PDF)

[lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1976:141:0195:0291:EN:PDF](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1976:141:0195:0291:EN:PDF) (9.12. 2011)

AGREEMENT establishing an association between the European Community and its Member States, of the one part, and the Republic of Chile, of the other part. 2002. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2002:352:0003:1439:EN:PDF> (9.12.2011)

AGREEMENT in the form of an Exchange of Letters between the European Community and the Arab Republic of Egypt concerning reciprocal liberalisation measures on agricultural products, processed agricultural products and fish and fishery products, the replacement of Protocols 1 and 2 and their annexes and amendments to the Euro-Mediterranean Agreement establishing an association between the European Communities and their Member States, of the one part, and the Arab Republic of Egypt, of the other part. 2010. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:106:0041:0055:EN:PDF> (9.12.2011)

Agreement between the European Community and its Member States, of the one part, and the Republic of South Africa, of the other part, amending the Agreement on Trade, Development and Cooperation. 2009.
<http://ec.europa.eu/world/agreements/prepareCreateTreatiesWorkspace/>

treatiesGeneralData.do?step=0&redirect=true&treatyId=8307

(9.12.2011)

AGREEMENT on Trade, Development and Cooperation between the European Community and its Member States, of the one part, and the Republic of South Africa, of the other part. 1999. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1999:311:0003:0297:EN:PDF> (9.12.2011)

Agence Europe. <http://www.agenceurope.com/EN/index.html> (9.12.2011)

ANNEX TO PROTOCOL 1 <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0485:FIN:EN:PDF> (9.12.2011)

The Association Agreement EU – Morocco.

http://www.eeas.europa.eu/morocco/association_agreement/index_en.htm (9.12.2011)

Barcelona Declaration and Euro-Mediterranean Partnership. http://europa.eu/legislation_summaries/external_relations/relations_with_third_countries/mediterranean_partner_countries/r15001_en.htm (9.12.2011)

Cooperation Agreement between the European Community and the Republic of South Africa. 1994.

<http://ec.europa.eu/world/agreements/prepareCreateTreatiesWorkspace/treatiesGeneralData.do?step=0&redirect=true&treatyId=743>(9.12.2011)

Cooperation Agreements Between the European Community, Algeria, Morocco and Tunisia. Brusel 1976. [://aei.pitt.edu/30411/1/P_14_76.pdf](http://aei.pitt.edu/30411/1/P_14_76.pdf) (9.12.2011)

Tunisia. And Economic Indicators.

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122002.pdf
(9.12.2011)

Cooperation Agreements Between the European Community and Egypt, Jordan and Syria. Brusel 1976.

http://aei.pitt.edu/30498/1/P_100_76.pdf (9.12.2011)

Cooperation Agreement between the European Economic Community and the Arab Republic of Egypt - Protocol 1 on technical and financial cooperation - Protocol 2 concerning the definition of the concept of 'originating products' and methods of administrative cooperation - Final Act - Joint Declarations - Unilateral Declarations - Exchanges of letters. Brusel 1978.

<http://wits.worldbank.org/GPTAD/PDF/archive/EC-Egypt.pdf>
(9.12.2011)

Data Světové obchodní organizace. <http://data.worldbank.org/>
(9.12.2011))

Eurostat. Evropská komise.

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
(9.12.2011)

DECISION No 1/2007 OF THE EU-TUNISIA ASSOCIATION

COUNCIL of 9 November 2007 setting up a Subcommittee on Human Rights and Democracy. <http://eur->

[lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2007:305:0024:0027:EN:PDF](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2007:305:0024:0027:EN:PDF) (9.12.2011)

Deklarace Mezinárodní organizace práce o základních principech a právech práci. 1998, s. 2.

http://www.cmkos.cz/data/articles/down_354.pdf (9.12.2011)

EEC – Morocco Cooperation Agreement. Europe Information Development. Evropská komise, Generální ředitelství pro informační

společnost a média. Únor 1980, <http://aei.pitt.edu/12754/1/DE16.PDF>
(9.12.2011)

ESCRIBANO, Gonzalo – LORCA, Alejandro: *The Euromediterranean Free Trade Area: From Competition to Integration*. Seventh Economic Research Forum, Amman, Jordánsko, 36 s.

<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/cafrad/unpan013747.pdf> (9.12.2011)

EURO-MEDITERRANEAN AGREEMENT ESTABLISHING AN ASSOCIATION BETWEEN THE EUROPEAN COMMUNITIES AND THEIR MEMBER STATES, OF THE ONE PART, AND THE ARAB REPUBLIC OF EGYPT, OF THE OTHER PART.

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2004/june/tradoc_117680.pdf
(9.12.2011)

EURO-MEDITERRANEAN AGREEMENT establishing an association between the European Communities and their Member States, of the one part, and the Kingdom of Morocco, of the other part.

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/march/tradoc_127906.pdf
(9.12.2011)

EURO-MEDITERRANEAN AGREEMENT establishing an association between the European Communities and their Member States, of the one part, and the Republic of Tunisia, of the other part.

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1998:097:0002:0174:EN:PDF> (9.12.2011)

EU / Egypt Action Plan.

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/april/tradoc_146097.pdf
(9.12.2011)

EU / Tunisia Action Plan.

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/march/tradoc_127990.pdf
(9.12.2011)

Evropská komise.

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
(9.12.2011)

Exports 2001-2010 International Trade in Goods Statistics by country.
International Trade Centre.

http://www.intracen.org/exporters/Stat_export_country_product/
(9.12.2011)

External and intra-EU trade - a statistical yearbook Data 1958 – 2008.
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GI-10-001/EN/KS-GI-10-001-EN.PDF (9.12.2011)

KIRWIN, Joe: *EU Ministers Back Free Trade Talks with Egypt, Jordan, Morocco, Tunisia.* WTO Reporter, 29. září 2011.

<http://www.globallawwatch.com/2011/09/eu-ministers-back-free-trade-talks-with-egypt-jordan-morocco-tunisia/> (9.12.2011)

Faostat. <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx> (9.12.2011)

Interim Agreement Between the European Community and the Republic of Tunisia. NOL141/195, Official Journal of European Communities 1976. <http://eur->

[lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1976:141:0195:0291:EN:PDF](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1976:141:0195:0291:EN:PDF) (9.12.2011)

Israel Economic Statistics and Indicators. Economy Watch.
<http://www.economywatch.com/economic-statistics/country/Israel/year-1980/>

Statistics. Bilateral Relations. Evropská komise.

<http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/statistics/> (9.12.2011)

NLE/2010/0248. EP Legislative Observatory.

<http://www.europarl.europa.eu/oeil/FindByProcnum.do?lang=2&procnum=NLE/2010/0248> (21.11.2011)

Proposal for a Council Decision on the conclusion of the Agreement between the European Community and its Member States, of the one part, and the Republic of South Africa, of the other part, amending the Agreement on Trade, Development and Cooperation. NLE 2010/0119. <http://ec.europa.eu/world/agreements/downloadFile.do?fileId=15341> (9.12.2011)

Proposal for a COUNCIL DECISION on the conclusion of an Agreement in the form of an exchange of letters between the European Community and the Republic of Tunisia concerning the reciprocal liberalisation measures and amendment of the agricultural Protocols of the EC/Tunisia Association Agreement. Evropská komise, Brusel 2000, 17 s. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2000:0825:FIN:EN:PDF> (9.12.2011)

Signing of the Association Agreements with Morocco and Tunisia on 28 March 1969 in Tunis and on 31 March in Rabat. Background Analysis of the Agreement. http://aei.pitt.edu/29974/1/P_16_69.pdf (14.11.2011)

Smlouva z Nice. 2002. http://www.euroskop.cz/gallery/2/756-smlouva_o_es_nice.pdf (9.12.2011)

The Agricultural Situation in the Community 1975 Report. Evropská komise, Brusel, 1975, s. 6.

[http://aei.pitt.edu/31995/1/COM_\(75\)_601_final_part2_2.pdf](http://aei.pitt.edu/31995/1/COM_(75)_601_final_part2_2.pdf) (9.12.2011)

Literatura

ALEXANDRATOS, Nikos (Ed.): *World Agriculture: Towards 2010: An FAO Study*. Organizace OSN pro výživu a zemědělství 1995, 488 s.

BACHE, Ian – BULMER, Simon – GEORGE, Stephen: *Politics in the European Union*. Oxford 2011, s. 656.

BARBARINDE, Olufemi – ORBIE, Jan: *The Social Dimension of Globalization and EU Development Policy: Promoting Core Labour Standards and Corporate Social Responsibility*. *Journal of European Integration*, 30, 2008, č. 3, s. 459–77. Citováno z: ORBIE, J. – TORTELL, L.: c. d., s. 100.

BILLIET, Stien.: *From GATT to the WTO: The Internal Struggle for External Competences in the EU*. *Journal of Common Market Studies*, 44, 2006, č. 5, s. 899-919.

BORNICO, Claudia: *Customs Agreements Between European Union and the Mediterranean Partner Countries. A Provisional Inquiry Into Their Impact on Trade Flows and GDP Growth*. In: PRAUSSELO, Franco: *Sustainable Development and Adjustment in the Mediterranean Countries Following the EU Enlargement*. Milán, 2006, s. 327-347.

BOUGHZALA, Mangi: *The Tunisia – European Union Free Trade Area After Fourteen Years On*. 2010, 6 s.

http://www.iemed.org/anuari/2010/aarticles/Boughazala_Tunisia_EU_en.pdf (9.12.2011)

BØHREN, Øyvind: *The Agent's Ethics in the Principal – Agent Model*. *Journal of Business Ethics*. 17, 1998, č. 7, s. 745-755.

CONCEIÇÃO-HELDT, Eugénia da: *Delegation of Power and Agency Losses in EU Trade Politics*. EUI Working Paper - Robert Schuman Centre for Advanced Studies, 2009, 15 s.

CONCEIÇÃO-HELDT, Eugénia da: *Variation in EU Member States' Preferences and the Commission's Discretion in the Doha Round*. *Journal of European Public Policy*, 18, 2011, č. 3, s. 403-419. Citováno z: DÜR, A. – ELSIG, M.: c. d., s. 332.

DELREUX, Tom – KERREMANS, Bart: *How Agents Weaken their Principals' Incentives to Control: The Case of EU Negotiators and EU Member States in Multilateral Negotiations*. *European Integration*, 32, 2010, č. 4, s. 357-374.

DOLEYS, Thomas J.: *Member States and the European Commission: Theoretical Insights From the New Economics of Organization*. *Journal of European Public Policy*, 7, 2000, č. 4, s. 532-553.

DÜR, Andreas – ELSIG, Manfred: *Principals, Agents, and the European Union's Foreign Economic Policies*. *Journal of European Public Policy*. 18, 2011, č. 3, s. 323-338.

ELBEHRI, Aziz – HERTEL, Thomas: *A Comparative Analysis of the EU-Morocco FTA vs. Multilateral Trade Liberalization*. *Journal of Economic Integration*, 21, 2006, č. 3, s. 496-525.

ELGSTRÖM, Ole: *Trade... and Aid? EU Policy on Economic Partnership Agreements*. UCD Dublin European Institute Working Paper 08-10, July 2008.

ELGSTRÖM, Ole - PILEGAARD, Jess : *Imposed Coherence: Negotiating Economic Partnership Agreements*. *Journal of European Integration*. 30, 2008, č. 3, s. 363–80. Citováno z: DÜR, A. – ELSIG, M.: c. d., s. 331.

ELSIG, Manfred: *Delegation and Agency in EU Trade Policy Making: Bringing Brussels Back in*. NCCR Working Paper 2007, 34 s.

ELSIG, Manfred: *European Union Trade Policy After Enlargement: Larger Crowds, Shifting Priorities and Informal Decision-making*. Journal of European Public Policy. 17, 2010, č. 6, s. 783-800.

EVANS, Phil: *Is Trade Policy Democratic? And Should It Be?* In: BAYNE, Nicholas – WOOLCOCK, Stephen (Edd.): *The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiations in International Economic Relations*. Londýn 2003, s. 147-159. Citováno z: YOUNG, A. – PETERSON, J.: c. d., s. 806.

EU-Egypt trade agreement: exports' liberalization. Greenmed. <http://bilaterals.org/spip.php?article16140&lang=en> (20.11.2010)

EU-Morocco food products agreement. 16. červen. 2010. <http://bilaterals.org/spip.php?article17565&lang=en> (6.12.2010)

EU – Morocco Relations. European Institute for Research on Euro-Arab Cooperation. <http://www.medeas.be/en/countries/morocco/eu-morocco-relations-2/> (14.11.2011)

EU-Morocco Summit. Secretariat of the Council of the EU. 7. 3. 2010. http://www.european-council.europa.eu/media/51023/factsheet%20ue-maroc_en.pdf (25.11.2011)

Factsheet. EU- Morocco summit. <http://bilaterals.org/spip.php?article13453&lang=en> (21.11.2010)

Evropská Komise: *The EU's Common Agricultural Policy on the Move in a Changing World. How the EU's agricultural and Development Policies Fit Together*. 2010, s. 7. http://ec.europa.eu/agriculture/developing-countries/publi/brochure2010/text_en.pdf (9.12.2011)

FRANCE-SPAIN-ITALY JOINTLY ASK TO QUIT EU-MOROCCO FTA. GreenMed Journal. 18. červen 2010. <http://bilaterals.org/spip.php?article17594&lang=en> (20.11.2011)

FRENNHOFF LARSÉN, Magdalena: *History Matters: Principal Control in EU Trade Negotiations*. EUSA Biennial Conference, 3-5. března 2001, 22 s.

GSTÖHL, Sieglinde: *EU Social Policy in the Neighbourhood: A Coherent Policy Export?* In: ORBIE, Jan a kol.: *JESP Symposium: The European Union's Global Social Role*. Journal of European Social Policy, 19, 2009, č. 2, s. 99-119.

HAFNER-BURTON, Emilie M.: *Trading Human Rights: How Preferential Trade Agreements Influence Government Repression*. International Organization, 59, 2005, č. 3, s. 593-629.

CHRISTOPHER, Alexander: *Tunisia: Stability and Reform in the Modern Magreb*. Oxon 2010, 142 s.

KASSIM, Hussein – MENON, Anand: *The Principal-Agent Approach and the Study of the European Union: Promise Unfulfilled?* Journal of European Public Policy, 10, 2003, č. 1, s. 121-139.

KIEWIET, Roderick – MCCUBINS, Matthew: *The Logic of Delegation: Congressional Parties and the Appropriations Process*. Chicago 1991, s. 108. Citováno z: CONCEIÇÃO-HELDT, E. da: *Delegation of Power and Agency Losses in EU Trade Politics*, s. 2.

LIMÃO, Nuno: *Are Preferential Trade Agreements with Non-trade Objectives a Stumbling Block for Multilateral Liberalisation?* The Review of Economic Studies, 74, 2007, č. 3, s. 821-855.

MANNERS, Ian: *Normative Power Europe: A Contradiction in Terms?* Journal of Common Market Studies. 40, 2002, č. 2, s. 235-258.

MEIER, Kenneth – WATERMAN, Richard: *Principal-Agent Models: An Expansion?* Journal of Public Administration Research and Theory. 8, 1998, č. 2, s. 173-202.

MEUNIER, Sophie: *What Single Voice? European Institutions and EU-U.S. Trade Negotiations*. International Organization. 54, 2000, č. 1, s. 103-135.

MEUNIER, Sophie – NICOLAÏDIS, Kalypso: *The European Union As a Conflicted Trade Power*. Journal of European Public Policy, 13, 2006, č. 6, 906-925.

MEUNIER, Sophie – NICOLAÏDIS, Kalypso: *Who Speaks for Europe? The Delegation of Trade Authority in the EU*. Journal of Common Market Studies, 37, 1999, č. 3, s. 477-501.

MORRIS, Martin: *EU, Egypt to further liberalise agri-trade ties*. Arabian Business. 11. října 2009.

<http://bilaterals.org/spip.php?article16048&lang=en> (20.11.2010)

NOVITZ, Tonia: *The European Union and international labour standards: the dynamics of dialogue between the EU and the ILO*. In: ALSTON, Philip – DE BÚRCA, Grainne. – DE WITTE, Bruno (Edd.): *Labour rights as human rights*. Oxford 2005. Citováno z: ORBIE, J. – TORTELL, L.: c. d., s. 102.

ORBIE, Jan – TORTELL, Lisa: *Exporting the European Social Model: Broadening Ambitions, Increasing Coherence?* In: ORBIE, Jan a kol.: *JESP Symposium: The European Union's Global Social Role*. Journal of European Social Policy, 19, 2009, č. 2, s. 99-191.

POLLACK, Mark A.: *Delegation, Agency, and Agenda Setting in the European Community*. International Organization, 51, 1997, č. 1, s. 99-134.

POLLACK, Mark: *Theorizing EU Policy-Making*. In: POLLACK, Mark – WALLACE, Helen – YOUNG, Alasdair R. (Edd.): *Policy-Making in the European Union*. Oxford 2010, 640 s.

POLLACK, Mark: *Principal-Agent Analysis and International Delegation: Red Herrings, Theoretical Clarifications, and Empirical Disputes*. Bruges Political Research Papers, 2, 2007, č. 2, 25 s.

Rada EU: *Preparation for the Third WTO Ministerial Conference – Draft. Council Conclusions. Document 12092/99 WTO 131*. Citováno z: YOUNG, A. – PETERSON, J.: c.d.: s. 804.

REICHERT, Shawn – JUNGBLUT, Bernadette: *European Union External Trade Policy: Multilevel Principal-Agent Relationship*. The Policy Studies Journal, 35, 2007, č. 3, s. 395–414.

RUDLOFF, Bettina. – SIMONS, Johannes.: *Comparing EU free trade agreements : Agriculture*. ECDPM InBrief 6, Maastricht, ECDPM ve spolupráci s CTA - Technical Centre for Agriculture and Rural Cooperation ACP-EU 2004.

http://www.ecdpm.org/Web_ECDPM/Web/Content/Navigation.nsf/index2?readform&http://www.ecdpm.org/Web_ECDPM/Web/Content/Content.nsf/0/48615568FCD0BF83C1256F07002C6BA3?OpenDocument (9.12.2011)

SMITH, Karen E: *Engagement and Conditionality: Incompatible or Mutually Reinforcing?* IN: YOUNG, Alasdair R.(Ed.): *Global Europe Report 2: New Terms of Engagement*. Foreign Policy Centre, Londýn 2005, s. 23–9. Citováno z: YOUNG, Alasdair R. – PETERSON, John: c.d., s. 807.

Swedish MPs demands stopping EU agreement with Morocco. 20. listopad 2008. <http://bilaterals.org/spip.php?article13854&lang=en> (21.11.2011)

THOMSON, Robert – TORENVLIED, René: *Information, Commitment and Consensus: A Comparison of Three Perspectives on Delegation in the European Union*. British Journal of Political Science. 41, 2011, č. 1, s. 139-159.

WOOLCOCK, Stephen: *European Trade Policy*. In: WALLACE, Helen – WALLACE, William (Edd.): *Policy Making in the European Union*. New York 2010, s. 381-399.

WOOLCOCK, S.: *European Union Trade Policy: Domestic Institutions and Systemic Factors*. In: KELLY, Dominic – GRANT, Wyn (Edd.): *The Politics of International Trade in the Twenty-First Century: Actors, Issues and Regional Dynamics*. Basingstoke 2005, s. 234–51. Citováno z: YOUNG, A. – PETERSON, J.: c.d.: s. 805.

Wniosek w sprawie decyzji Rady dotyczącej zawarcia Porozumienia w formie wymiany listów między Unią Europejską a Królestwem Marokańskim.

<http://parl.sejm.gov.pl/SUE6.nsf/d4e255da3a0ce7bfc12570e60047af95/566d35d64d53d3a6c12577b4002326fc?OpenDocument> (4.12.2010)

YOUNG, Alasdair R. – PETERSON, John: *The EU and the New Trade Politics*. *Journal of European Public Policy*, 13, 2006, č. 6, s. 795-814.

PŘÍLOHY

Seznam

Příloha č. 1: Přehled kvalifikačních kritérií

Příloha č. 2: Ukázka importního kalendáře v *Dohodě o vzájemných liberalizačních opatřeních pro zemědělské produkty, zpracované zemědělské produkty, ryby a produkty rybolovu* mezi EU a Marokem.

Příloha č. 3: *Ukázka harmonogramu liberalizace v asociační dohodě uzavřené s JAR*

Příloha č. 1

Přehled kvalifikačních kritérií

STÁT	BILAT. OBCH. DOHODA - ZVO	DOHODA POKRÝVÁ ZEMĚDĚLSTVÍ	INTENZ. OBCH. VZTAH	RELATIVNÍ EXPORTNÍ INTENZITA	PODÍL ZEMĚDĚLSKÝCH PRODUKTŮ NA EXPORTU DO EU	PODÍL ZEMĚDĚLSTVÍ NA HDP	PODÍL OSOB ZAMĚŠTNANÝCH V PRIM. SEKTORU	CITLIVÉ PRODUKTY PODLE PODÍLU NA EXPORTU DO EU A VYPĚŠTOVANÉM MNOŽSTVÍ
Maroko 2010	A	A	OBCHOD S EU: 1. obchodní partner v importu i exportu (57,9% na mezinárodním obchodu Maroka) Import z EU do Maroka (2010) 57,2 % celkového importu do Maroka Export do EU z Maroka (2010) 59,3% celkového marockého exportu	5,8	25,80%	2009 - 16,4 %	v roce 1994 - 40 % , od r. 2001 přes 40%	Textil, strojírenství, zelenina (12,2%), minerály, zpracované potraviny, chemické produkty, zvířata, produkty ze zvířat.
Maroko 1996	A	A			13%	2000 -14,9 %		
Maroko 1977	A	A	Export do EU z Maroka (1976) 779,5 mil EUR		1976 - 45,7 % 1977 - 14% (počasí)	1977 - 14,7% (počasí) 1972 - 28%	1977 - 55 %	Zemědělské produkty (59%), textil (10%), ovoce a zelenina (33,2%) hnojiva (22%)
Maroko 1969	A	A				60%		
Alžírsko 2002	A	A	OBCHOD S EU: 1. obchodní partner v importu i exportu Import z EU do Alžírsko (2006) 55,2 % Export do EU z Alžírsko (2006)			2001 - 10 %	2001 - 21,1 %	Hlavním vývozním artiklem nerostné suroviny - minerály, maziva a příbuzné materiály (96,5% v r. 2010), zemědělské produkty (0,1 % v r. 2010)

Izrael 1995	A	A			1995 - 10%			1995 - 2,9%		
Izrael 1975	A	A					1950 - 11%	1981 - 6,1%		
Jordánsko 2010	A	A		0,26	2010 - 7,5%		2009 - 2,9%	2009 - 3%		Strojrenský průmysl a dopravní stroje (22,6%), chemický průmysl (17%), nerostné suroviny (13,2%)
Jordánsko 1997	A	A			1998 - 10,3% (5,4 zelenina)		1997 - 3%	2000 - 4,9%		
Jordánsko 1977	A	A			1977 - 4%		1981 - 6%	1983 - 6,7% 1974 - 39%		
Libanon 2010	A	A		0,74	2010 - 17,1%		2009 - 5,3%			Zpracovatelský průmysl (26,6%), palivo a nerostné suroviny (14,7%)
Libanon 2002	A	A					2001 - 7,1%			
Libanon 1977	A	A					1972 - 9,2%			
Palestina 2010	A	A		0,2	2010 - 59,9%					
Palestina 2005	A	A			2006 - 54%					
Palestina 1997	A	A								
Sýrie 2010	A	A		3,42	2010 2,3%		2009 - 21%	2007 - 19,1%		Energie - 92%, 2,7% textil

										švestky
JAR 1999	A	A	17,8%	OBCHOD S EU: 1. obchodní partner v importu i v exportu Import z EU do JAR (2010) - 33,3% Export do EU z JAR (2010) - 29,6% EU	2,13	2006 - 11,4%	2000 - 3,3%	2000 - 15,6%	Palivo (33,3%), zpracovatelský průmysl (48,7%): Ze zemědělských produktů: cukrová třtina, kukuřice, pomeřanče, rafinovaný cukr, jablka, hroznové víno,	
Mexiko 1997	A	A		OBCHOD S EU: 2. obchodní partner v importu 3. obchodní partner v exportu Import z EU do JAR (2010) - 10,4% Export do EU z JAR (2010) - 5,4%	0,3 (2010)	2 2006 - 5,7%	1997 - 6%	1997 - 23,7%	Ze zemědělských produktů: obilí, rajčata, pivo, cukrová třtina, cukr, melasa, okurky, dýně, káva	

Legenda: červeně jsou podbarveny důvody, z kterých není dohoda v práci analyzována.

Zdroje:

- Data Světové obchodní organizace.* <http://data.worldbank.org/> (9.12.2011))
Eurostat. Evropská komise. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/> (9.12.2011)
Exports 2001-2010 International Trade in Goods Statistics by country. *International Trade Centre.* http://www.intracen.org/exporters/Stat_export_country_product/ (9.12.2011)
External and intra-EU trade - a statistical yearbook Data 1958 – 2008. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GI-10-001/EN/KS-GI-10-001-EN.PDF (9.12.2011)
Faostat. <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx> (9.12.2011)
Israel Economic Statistics and Indicators. Economy Watch. <http://www.economywatch.com/economic-statistics/country/Israel/year-1980/Statistics.BilateralRelations>. Evropská komise. <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/statistics/> (9.12.2011)

Příloha č. 2

Ukázka importního kalendáře v Dohodě o vzájemných liberalizačních opatřeních pro zemědělské produkty, zpracované zemědělské produkty, ryby a produkty rybolovu mezi EU a Marokem

Kód KN ⁽¹⁾	Popis ⁽²⁾	a	b	c
		Snížení kvótového cla podle doložky nejvyšších výhod (%)	Celní kvóta na rok nebo uvedené období (tuny čisté hmotnosti)	Snížení cla podle doložky nejvyšších výhod nad stávající celní kvóty (%)
0702 00 00	Rajčata čerstvá nebo chlazená od 1. října do 31. května	100	Viz článek 3	60 %
0702 00 00	Rajčata čerstvá nebo chlazená od 1. června do 30. září	60	neomezená	
0703 20 00	Česnek, čerstvý nebo chlazený	100	1 500	-
0707 00 05	Okurky salátové čerstvé nebo chlazené od 1. listopadu do 31. května	100	15 000	-
0707 00 05	Okurky salátové čerstvé nebo chlazené od 1. června do 31. října	100	neomezená	
0709 90 70	Cukety čerstvé nebo chlazené od 1. října do 20. dubna	100	50 000	-
0709 90 70	Cukety čerstvé nebo chlazené od 21. dubna do 31. května	60	neomezená	
0805 20 10	Klementinky čerstvé od 1. listopadu do konce února	100	175 000	80 %
0805 20 10	Klementinky čerstvé od 1. března do 31. října	100	neomezená	
0810 10 00	Jahody čerstvé od 1. listopadu do 31. března	100	neomezená	
0810 10 00	Jahody čerstvé od 1. dubna do 30. dubna	100	3 600	-
0810 10 00	Jahody čerstvé od 1. května do 31. května	50	1 000	-
0810 10 00	Jahody čerstvé od 1. června do 31. října	0	-	
1702 50 00	Chemicky čistá fruktóza	100	600	100 % z valovického cla + 30 % ze zemědělské složky* na 3 roky (10 % ročně)

Zdroj: Návrh ROZHODNUTÍ RADY o podpisu dohody ve formě výměny dopisů mezi Evropskou unií a Marockým královstvím o vzájemných liberalizačních opatřeních pro zemědělské produkty, zpracované zemědělské produkty, ryby a produkty rybolovu, o

nahrazení protokolů 1, 2 a 3 a jejich příloh a o změnách Evropsko-středomořské dohody zakládající přidružení mezi Evropskými společenstvími a jejich členskými státy na jedné straně a Marockým královstvím na straně druhé. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0483:FIN:CS:PDF>
(9.12.2011)

Příloha č. 3

Ukázka harmonogramu liberalizace v asociační dohodě uzavřené s JAR

Table 3a Elimination of EU duties on agricultural imports from South Africa*

Product categories*	Products not in Annex IV	List 1 Annex IV: 01-02-04-06-07-08-09-12-15-16-17-18-20-21-22-23-24-35-38	List 2 Annex IV: 01-04-07-08-09-15-20-24	List 3 Annex IV: 06-07-08-10-11-15-16-20-22-23	List 4 Annex IV: 01-02-04-07-08-10-11-12-15-16-17-19-20-22-23-35	List 5 and 6 Annex IV: 04-06-08-13-15-17-18-19-20-21-22-29-33-38	List 7 and 8 Annex IV: 01-02-04-06-07-08-10-11-16-17-20-21-22-23-35	
Years after TDCA in force		Value of original duty (original duty = 100 %)						
	Duties abolished	75%	91%	100%	100%	TRQs or partial liberalisation	No immediate liberalisation (periodic review –list 7) or no liberalisation because of EU denominations (list 8)	
1		50%	82%	100%	100%			
2		25%	73%	100%	100%			
3	Duties abolished	64%	87%	100%	100%			
4			55%	75%	100%			
5			45%	62%	83%			
6			36%	50%	67%			
7			27%	37%	50%			
8			18%	25%	33%			
9			9%	12%	17%			
10			Duties abolished	Duties abolished	Duties abolished			

* Main product chapters: 01 live animals; 02 meat and edible meat offal; 04 dairy produce; 06 live trees and plants; 07 edible vegetables; 08 edible fruit and nuts; 09 coffee, tea and spices; 10 cereals; 11 products of the milling industry; 12 oil seeds and oleaginous fruits; 13 vegetable saps and extracts; 14 vegetable plaiting materials; 15 animal or vegetable fats; 16 preparations of meat; 17 sugars; 18 cocoa; 19 preparations of cereals; 20 preparations of vegetables, fruit, nuts; 21 miscellaneous edible preparations; 22 beverages, spirits and vinegar; 23 residues and waste from the food industries; 24 tobacco; 29 organic chemicals; 33 essential oils and resinoids; 35 albuminoidal substances; 38 miscellaneous chemical products.

Zdroj: RUDLOFF, B. – SIMONS, J.: c. d.: s. 8.

ABSTRAKT

Cílem diplomové práce je zhodnotit roli a pravomoci Evropské komise v obchodní a zahraniční politice EU a odpovědět na výzkumnou otázku: Jaký vliv má EK na zahraniční politiku skrze technické aspekty bilaterálních obchodních dohod se zemědělskými produkty? Je sledován vztah poskytnutého preferenčního zacházení na dovoz významných exportních produktů vybraných zemí a jejich závazků ve vnitřní sociální politice. V rámci citlivých produktů je sledována především výše tarifních kvót a nastavení importního kalendáře, které představují hlavní ochranné nástroje trhu EU.

V první části diplomové práce byla za pomoci Principal - Agent analýzy prokázána silná pozice Evropské komise při projednávání technických otázek obchodních dohod pokrývajících obchod zemědělské produkty. Druhá část diplomové práce ověřila, že Evropská komise má vlastní preference v zahraniční politice EU, které se snažila prosadit na multilaterální úrovni na konci 90. let, a které se snaží prosadit dnes v rámci bilaterálních obchodních dohod. Poslední část diplomové práce prokázala, že Evropská komise využívá svého silného postavení ve vyjednávání tarifních opatření k prosazení základních pracovních standardů za pomoci srovnání vybraných obchodních dohod s Marokem, Tuniskem, Egyptem, Jihoafrickou republikou a Chile uzavřených po roce 1990. V závěru je zhodnocen vliv importního kalendáře, jehož význam s postupnou liberalizací obchodu narůstá.

ABSTRACT

The aim of the thesis is to evaluate the role and power of the European Commission in EU trade policy and its power through trade in EU foreign policy. The aim is to answer following research question: What influence does the European Commission have through the technical aspects of the bilateral trade agreements covering agricultural products? The relation between the preferential treatment of the import of main export products from selected countries and their commitments in domestic social policy is further analyzed. Sensitive products are monitored especially in tariff quotas and in the setting of import calendars, which are the main protective tools of the EU market.

In the first part of the thesis, the strong position of the European Commission in the negotiation of the technical aspects of trade agreements involving agricultural products is demonstrated thanks to the Principal-Agent analysis. The second part of the thesis confirms that the European Commission has its own preferences in foreign policy, which it sought to promote in multilateral meetings in the 90s and continues to promote today through bilateral trade agreements. Through the comparison of selected post-1990 trade agreements with Morocco, Tunisia, Egypt, South Africa and Chile, the final part of the thesis concludes that the European Commission uses its influence in tariff negotiation to promote core labour standards in third countries. The increasing importance of the import calendar, as a result of gradual trade liberalization, is assessed in the conclusion of the thesis.