

MENDELOVA UNIVERZITA v BRNĚ

Fakulta regionálního rozvoje a mezinárodních studií

Dynamika agrárního obchodu
mezi Evropskou unií a zeměmi Společného
jihoamerického trhu

Autor: Bc. Karolína Fojtíková

Vedoucí práce: Ing. Ivo Zdráhal Ph.D.

Brno, 2017

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem práci „*Dynamika agrárního obchodu mezi Evropskou unií a zeměmi Společného jihoamerického trhu*“ vypracovala samostatně a veškeré použité prameny a informace uvádím v seznamu použité literatury. Souhlasím, aby moje práce byla zveřejněna v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů a v souladu se *Směrnicí o zveřejňování vysokoškolských závěrečných prací*.

Jsem si vědoma, že se na moji práci vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., autorský zákon, a že Mendelova univerzita v Brně má právo na uzavření licenční smlouvy a užití této práce jako školního díla podle § 60 odst. 1 autorského zákona.

Dále se zavazuji, že před sepsáním licenční smlouvy o využití díla jinou osobou (subjektem) si vyžádám písemné stanovisko univerzity, že předmětná licenční smlouva není v rozporu s oprávněnými zájmy univerzity, a zavazuji se uhradit případný příspěvek na úhradu nákladů spojených se vznikem díla, a to až do jejich skutečné výše.

V Brně dne:

Podpis

Touto cestou bych ráda poděkovala vedoucímu mé diplomové práce Ing. Ivo Zdráhalovi, Ph.D. za jeho nekonečnou trpělivost, cenné rady a zejména čas, který mně při zpracování diplomové práce věnoval.

Abstrakt

FOJTÍKOVÁ K., *Dynamika agrárního obchodu mezi Evropskou unií a zeměmi Společného jihoamerického trhu*. Diplomová práce. Brno, 2017.

Významným trendem světové ekonomiky je v současnosti prohlubování bilaterálních vztahů mezi světovými regiony, či integračními uskupeními. Nejvyššího stupně integrace dosáhla Evropská unie, která patří také k předním prosazovatelům interregionální spolupráce. Jedním z příkladů této spolupráce je vztah Evropské unie se Společným jihoamerickým trhem (Mercosur). Cílem diplomové práce je identifikovat a vyhodnotit vzájemné tendence zahraničního agrárního obchodu mezi Evropskou unií a Společným jihoamerickým trhem v posledních dvou dekadách. V práci byla věnována část také dynamice zbožové a teritoriální struktury vzájemného agrárně-potravinářského obchodu. Diplomová práce předkládá retrospektivní vyhodnocení obchodu se zemědělskými produkty na pozadí procesu liberalizace vzájemných obchodních vztahů mezi Evropskou unií a Společným jihoamerickým trhem.

Klíčová slova: Evropská unie, Mercosur, Společný jihoamerický trh, mezinárodní obchod, agrárně-potravinářský obchod

Abstract

FOJTÍKOVÁ K., *Dynamics of Agri-food trade between European Union and Southern Common Market*. Diploma thesis. Brno, 2017.

A deepening of bilateral relations between the world regions and integration groups is currently significant trend. The highest level of integration has been achieved by European Union, which belongs to the major support of interregional cooperation. One of the examples of this collaboration is relation of European Union with Southern Common Market. The focus of the thesis is to identify and evaluate mutual tendencies of agricultural foreign trade between European Union and Southern Common Market in the last two decades. The part of the thesis has been devoted to dynamics of commodity and territorial structure of mutual agricultural trade. The thesis presents retrospective evaluation of trade with agricultural products against the background of liberalization within the mutual trade relations between European Union and Southern Common Market.

Key words: European Union, Mercosur, Southern Common Market, international trade, agricultural trade

Seznam zkratek

AKT – Africká, karibská a pacifická skupina států

BEC – Klasifikace EU (Classification by Broad Economic Categories)

CEFTA – Středoevropská zóna volného obchodu

DDA – Kolo z Dohá, Rozvojová agenda z Dohá

EPA – Dohody o ekonomickém partnerství

EUROSTAT – Statistický úřad Evropské unie

FAO – Organizace pro výživu a zemědělství

FTA – Zóna volného obchod

FTAA – Americká zóna volného obchodu

GATT – Všeobecná dohoda o clech a obchodu

GSP – Všeobecný systém preferencí

HHI - Herfindahl-Hirschman Index

MFN – Doložka nejvyšších výhod

NAFTA – Severoamerická dohoda o volném obchodu

OECD – Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj

RCA – Revealed comparative advatages -

SDT – Zvláštní a rozdílné zacházení

SFEU – Smlouvy o fungování Evropské unie

SITC – Standardní mezinárodní klasifikace

TC – Trade Coverage Index

UNCTAD – Konference OSN o obchodu a rozvoji

URAA – Uruguayské kolo jednání GATT

USD – Americký dolar

WTO – Světová obchodní organizace

Obsah

1. Úvod	9
2. Cíl a metodika práce	11
3. Základní východiska diplomové práce	17
3.1. Základní teoretické přístupy k mezinárodnímu obchodu.....	17
3.1.1. Merkantilismus	17
3.1.2. Klasická politická ekonomie a mezinárodní obchod	18
3.1.3. Neoklasické teorie mezinárodního obchodu	20
3.1.4. Vybrané alternativní (protekcioistické) teorie mezinárodního obchodu.	22
3.1.5. Standardní model obchodu	24
3.2. Mezinárodní obchod ve světové ekonomice a přístupy zahraničně obchodních politik	25
3.2.1 Liberalizační procesy agrárního sektoru jako příčina a důsledek probíhajících strukturálních změn ve světovém agrobiznisu	31
3.3. Regionální integrační uskupení jako determinant dynamiky zahraničního obchodu.....	35
4. Dynamika celkového a agrárního obchodu mezi EU a Mercosur.....	40
4.1. Základní charakteristiky analyzovaných integračních uskupení.....	40
4.1.1. Evropská unie	40
4.1.2. Společný jihoamerický trh - Mercosur.....	44
4.2. Vývoj vztahů EU a Mercosur	47
4.2.1. Problematika zemědělství a přístup na trh EU a Mercosur.....	54
4.3. Analýza vývoje a struktury agrárního obchodu mezi EU a Mercosur	56
4.3.1. Dynamika celkového a agrárně-potravinářského obchodu mezi EU a Mercosur	56
4.3.2. Dynamika zbožové struktury mezi EU a Mercosur	60
4.3.3. Dynamika teritoriální struktury mezi EU a Mercosur.....	66
4.4. Analýza agrárního obchodu zemí Mercosur s EU	74
4.4.1. Brazílie.....	74
4.4.2. Argentina	78
4.4.3. Paraguay.....	81
4.4.4. Uruguay	84
4.4.5. Venezuela.....	86
4.5. Dynamika celkového a agrárního obchodu České republiky a Mercosur.....	89
5. Diskuze a závěry.....	94
Seznam citované literatury a použitých zdrojů.....	100

Knižní zdroje.....	100
Elektronické zdroje.....	102
Seznam tabulek.....	109
Seznam grafů.....	109
Seznam obrázků.....	110
Přílohy.....	111

1. Úvod

Významným trendem světové ekonomiky je společně s globalizací a multilateralismem také regionalismus. Postavení integračních uskupení se především od konce studené války prohlubuje a samostatné státy se spojují do větších regionálních a ekonomických celků. Nejvyššího stupně integrace dosáhla prozatím Evropská unie, která patří také mezi přední prosazovatele interregionální spolupráce, tedy spolupráce mezi jednotlivými regiony či integračními uskupeními. Jednou z těchto interregionálních spoluprací je také největší jihoamerické integrační uskupení Společný jihoamerický trh, neboli Mercosur. Již od počátku devadesátých let se Evropská unie snaží o prohlubování vztahů s Mercosur a o vyšší liberalizaci vzájemného obchodu, k čemuž by přispělo také uzavření Asociační dohody mezi EU a Mercosur. Snahy o uzavření Asociační dohody, která by vytvořila světově největší zónu volného obchodu, sahají až do roku 1999 nicméně smluvní strany stále nenašly společný konsenzus.

Jako stěžejním bodem problému k uzavření dohody patří v první řadě zemědělství, ve kterém se EU snaží o ochranu svých vlastních zájmů. Na druhé straně stojí Mercosur, integrační uskupení, jehož členové jsou považováni za přední exportéry agrárních produktů, což je patrné také ve struktuře vzájemného obchodu s EU, kde zemědělství tvoří skoro polovinu vývozu Mercosur do EU. Diplomová práce je zaměřena na analýzu vzájemné dynamiky jak celkového, tak předně zahraničního obchodu se zemědělskými produkty mezi těmito předními světovými integracemi.

V úvodní části jsou nastíněna základní teoretická východiska pro budoucí potřeby práce, kde budou představeny základní teorie mezinárodního obchodu. Teorie mezinárodního obchodu lze rozdělit na liberalistické a protekcionistické. V první části bude popsán vliv těchto teorií na dynamiku mezinárodního obchodu. Na základě silné pozice integračních uskupení v mezinárodním systému je v práci věnována část vlivu těchto regionálních integrací jako determinantu dynamiky světového obchodu. Před samotnou analýzou dynamiky agrárního obchodu bude představen vývoj vzájemných vztahů mezi EU a Mercosur s ohledem na cestu k liberalizaci zahraničního obchodu.

Samostatná analýza vzájemného celkového a agrárně-potravinářského obchodu identifikuje základní tendence zahraniční spolupráce mezi EU a Mercosur v letech 1995 až 2015. Analytická část práce se věnuje dynamice celkového a agrárně-potravinářského obchodu v letech 1995 až 2015 mezi EU a Mercosur. Analýza je zaměřena také na zbožovou strukturu obchodu, v rámci které jsou identifikovány hlavní produktové skupiny zemědělského obchodu. Pro pochopení celkové dynamiky obchodu Mercosur s EU jsou v diplomové práci zpracovány také analýzy zahraničního agrárního obchodu jednotlivých členských států Mercosur. v neposlední řadě je charakterizována také struktura teritoriálního obchodu a postavení EU jako obchodního partnera pro Mercosur. v závěru charakteristiky vzájemného obchodu s agrárně-potravinářskými produkty je věnována část obchodu České republiky se zeměmi Mercosur. Závěrem práce jsou získané poznatky formulovány do celkových závěrů v návaznosti na předem určené cíle.

2. Cíl a metodika práce

Cílem této diplomové práce *je identifikovat, vyhodnotit a interpretovat, v kontextu probíhající liberalizace světového agrárního obchodu, základní vývojové tendence agrárního zahraničního obchodu mezi Evropskou unií* (a partikulárně i Českou republikou) *a zeměmi Společného jihoamerického trhu* (Mercosur) *v posledních dvou dekádách*. Tento výše uvedený komplexní cíl byl dekomponován do následujících podcílů:

- Vymežit základní teoretické přístupy k mezinárodnímu obchodu a charakterizovat současnou dynamiku mezinárodního obchodu ve světové ekonomice, včetně specifík zahraničního obchodu se zemědělskými komoditami a potravinami.
- Vymežit a charakterizovat roli regionálních integračních uskupení jako determinantu rozvoje mezinárodního obchodu.
- Charakterizovat institucionální souvislosti stupně a tendencí liberalizace mezi EU a Mercosur.
- Analyzovat a vyhodnotit dynamiku agrárního obchodu mezi EU a Mercosur.
- Analyzovat a vyhodnotit dynamiku agrárního obchodu konkrétních zemí Mercosur s EU.
- Analyzovat a vyhodnotit dynamiku agrárního obchodu České republiky s Mercosur.
- Retrospektivně zhodnotit získané poznatky a tyto formulovat do celkových závěrů diplomové práce.

Diplomová práce je rozdělena na dvě stěžejní části, z nichž první předkládá základní teoretické přístupy k mezinárodnímu obchodu a druhá, teoretická, je tvořena literární rešerší. Literární rešerší se rozumí ucelený text, jehož primárním cílem je vytvoření kritického přehledu současných znalostí o konkrétním tématu. Ve většině případů rešerše předchází následným výzkumům. Literární rešerše přináší čtenáři přehled současné literatury, na základě které je možné vyhodnotit budoucí výzkum. (Jersáková, 2010) Výchozí literatura pro zpracování rešerše je složena především z knižních zdrojů, které jsou doplněny o odborné elektronické zdroje. Jelikož mezi cíle diplomové práce patří také zhodnocení vlivu liberalizace

na vzájemný obchod se zemědělskými produkty mezi EU a Mercosur, úvodní část je zaměřena i na liberalizační proces agrárního sektoru. Liberalizace zahraničního obchodu s agrárně-potravinářskými produkty byla v širší míře poprvé řešena v Uruguayském kole WTO, na nějž navazuje stále nedokončené jednání z Doha. Teoretická východiska jsou uzavřena kapitolou o současném vlivu postavení regionálních uskupení v mezinárodním obchodu.

V úvodní části samotné analýzy dynamiky agrárně-zahraněního obchodu na bi-regionální úrovni mezi EU a Mercosur jsou nastíněny základní informace o obou integračních uskupeních, především míry jejich integrace a samotného zapojení do systému mezinárodního obchodu. Následuje deskripce vývoje vzájemného vztahu EU a Mercosur s podkapitolou věnovanou segmentu zemědělství ve vzájemných obchodních vztazích společně s jednotlivými přístupy na trh EU a Mercosur.

Analýza vývoje agrárně-potravinářského obchodu mezi EU a státy Mercosur byla vytvořena na základě použití dat z United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) a EUROSTAT. Pro vyšší relevantnost dat byla pro zpracování použita data pro EU (v případě hodnot exportů a importů vzájemného obchodu s Mercosur). Dynamika zahraničního obchodu, především toho se zemědělskými produkty, je posuzována mezi lety 1995 až 2015.

Při zpracování práce se autorka nejdříve zaměřila na analýzu zahraničního obchodu celkového i agrárně-potravinářského na bi-regionální úrovni, tedy na zahraniční obchod mezi oběma integračními uskupeními jako celky. Zahraniční obchod je pro potřeby práce chápán jako agregace základních ukazatelů mezinárodního obchodu členských států jednotlivých uskupení. v případě EU se jedná o 28 členských zemí, včetně těch, které vstoupily po roce 1995. Na stejném principu se přistupovalo také k Mercosur, ačkoliv je důležité upozornit, že Venezuela se stala členem až v roce 2012 a zároveň se neúčastní jednání o uzavření Asociační dohody mezi EU a Mercosur. Přesto do analýzy byla zahrnuta, jelikož data pořízená z UNCTAD již pracují s Venezuelou jako členským státem. V rámci vyhodnocení je její role kvůli výše uvedeným důvodům řešena pouze okrajově.

V další části se autorka zaměřuje na zahraniční obchod jednotlivých členských států Mercosur s EU. Tato část práce se zabývá analýzou a syntézou jednotlivých ekonomik, aby byla blíže vysvětlena celková dynamika zahraničního obchodu

Mercosur s EU, jelikož se jedná o ekonomiky s odlišným stupněm vyspělosti a také odlišným vlivem v rámci samotného uskupení Mercosur.

Pro posouzení významnosti Mercosur jako obchodního partnera pro EU byla také analyzována teritoriální a komoditní struktura zahraničního obchodu, kdyby byly v první části posouzeny podíly intra-group obchodu (tedy obchodu mezi členskými státy Mercosur) a extra-group obchodu (obchod se třetími zeměmi). Po tomto posouzení následovala analýza nejvýznamnějších obchodních partnerů pro Mercosur se zaměřením pozice EU v teritoriální struktuře obchodu.

Analýza teritoriální i komoditní struktury vzájemného obchodu vycházela na počátku z rozdělení obchodu dle Standard International Trade Classification (SITC) Revision 3, kdy se jedná o standardní mezinárodní obchodní klasifikaci dle OSN, která je tvořena 5 úrovněvou hierarchickou strukturou. Celkový obchod mezi EU a Mercosur je definován jako All allocated products (jedná se o skupinu SITC 0 – 8 + 961 + 971). Analýza agrárně-potravinářského obchodu vychází z komoditních skupin agrárně-potravinářského obchodu tvořenou 45 podskupinami, v rámci klasifikace SITC se jedná o All food items (SITC 0 + 1 + 22 + 4).

Samotná analýza dynamiky mezinárodního obchodu mezi EU a Mercosur je zkoumána z hlediska pohledu na hodnoty exportu, importu a vzájemné bilance mezi jednotlivými uskupeními. Obchodní výměna je uváděna v současných cenách USD.

Při analýze agrárně-potravinářského obchodu práce využívá základní statistické a matematické metody. Dále byly tyto metody použity pro hodnocení vývoje a struktury za výše uvedené časové období. Tyto analýzy byly doplněny výpočtem průměrného tempa růstu a bazického a řetězového indexu.

Index růstu představuje procentní nárůst hodnoty v časové řadě mezi dvěma časovými obdobími, v případě bazického indexu se jedná o změnu vůči základnímu období, naproti tomu řetězový index ukazuje meziroční změny. Řetězové indexy jsou konstruovány jako podíl běžné hodnoty a bezprostředně předchozí. Bazické indexy jsou sestaveny tak, že v celé časové řadě zůstává ve jmenovateli jeden index jednoho základního období. (Minařík, 2008)

V případě hodnocení vývojových trendů u exportu, importu nebo obratu byl použit geometrický průměr získaný z jednotlivých meziročních indexů růstu. Geometrický průměr umožnil vedle posouzení trendů zahraničního obchodu také komparovat jednotlivé části mezi integračními uskupeními, či jednotlivými členskými státy a EU. Výpočet pro geometrický průměr je následující. (Minařík, 2000)

$$\bar{x}_G = \sqrt[n]{x_1 \cdot x_2 \cdot \dots \cdot x_n} = \prod_{i=1}^n x_i$$

Dále byla analýza zahraničního obchodu doplněna o vyhodnocení konkurenceschopnosti exportu na zahraničních trzích. Pro tyto účely byl využit index krytí importu exportem (Trade Coverage Index, TC). Vzorec pro výpočet indexu je následující - pokud je hodnota indexu větší než 100 %, daná země, v tomto případě integrační uskupení, má celkově relativní výhodu v obchodu nad ostatními obchodními partnery. Nevýhodou tohoto ukazatele je, že nezohledňuje kvalitativní parametry zahraniční obchodní výměny. v analyzovaném případě hrají roli deformace způsobené tarifními a netarifními překážkami obchodu. Hodnoty TC indexu tedy mají povahu projevené konkurenční výhody v rámci nastaveného rámce obchodních politik.

Konkurenční výhoda agrárního sektoru v rámci zahraničního obchodu, tedy konkurenceschopnost tohoto odvětví je zanalyzována pomocí Indexu zjevné komparativní výhody (Revealed Comparative Advantages, RCA). RCA index pro konkurenceschopnost je vypočítán dle následujícího vzorce:

$$RCA = \frac{(X_{ij}/X_{WTj})}{(X_{it}/X_{WTt})}$$

RCA index hodnotí vývoz komodity „j“ v případě země (či uskupení) „i“ v poměru k celkovému exportu země a celkovému exportu analyzované skupiny zemí či celého světa. Pokud je hodnota RCA indexu větší než 1, výsledná hodnota vykazuje komparativní výhodu dané komodity či skupiny komodit země (uskupení). (Svatoš, 2011)

V analýze dynamiky zahraničního obchodu se zemědělským zbožím je zbožová struktura posuzována také z hlediska stupně zpracování produktů. Pro tuto část byla využita databáze EUROSTAT, která využívá také klasifikaci BEC (Classification by Broad Economic Categories). Ta je dělena do sedmi kategorií, pro potřeby

diplomové práce byla využita pouze kategorie číslo jedna, která zahrnuje agrárně-potravinářské produkty a ty jsou děleny do následujících kategorií (European Union, 2002):

1 – Agrárně-potravinářské produkty

- 11 - Primární produkty
 - 111 - Primární produkty pro potřeby průmyslu
 - 112 – Primární produkty pro konečnou spotřebu domácností
- 12 – Zpracované produkty
 - 121 – Zpracované produkty pro potřeby průmyslu
 - 122 – Zpracované produkty pro konečnou spotřebu domácností

Podle Easerly, Reshef a Shwenkenberg je úspěch v ekonomice podpořen specializací exportu na úzkou skupinu produktů a také pouze na specifické trhy, což ovšem podkopává častější argumenty pro vyšší diverzifikaci exportu. Imbds a Wacziarg podle svých analýz zjistily, že cesta rozvoje ekonomik je právě přes diverzifikaci exportu. Teprve po dosažení určitého stupně rozvoje se může daná ekonomika začít soustředit na specializaci svého zahraničního obchodu. Klinger a Lederman podpořili tyto argumenty svými výzkumy a tvrdí, že právě diverzifikace je důležitá pro růst zemí, především rozvojových, neboť jim je umožněno rozvíjet své kompetence a nespolehat se pouze na produkty, se kterými tradičně obchodují, neboť je zde větší riziko neúspěchu. (Reis a kol., 2012)

Koncentrace byla analyzována z pohledu dvou indexů. Prvním z nich je HHI index (Herfindahl-Hirschman Index). HHI je jeden z indexů, který lze použít k odhadu koncentrace exportu. Výpočet pro HHI index je uveden zde:

$$H_i = \sum_i (S_{ij})^2$$

Jedná se o podíl exportu jedné země (integračního uskupení) na celkovém vývozu další země (integračního uskupení). Země s dokonale diverzifikovaným portfoliem exportu bude mít HHI index blížící se 0, naopak země, která se soustředí pouze na export nízkého počtu výrobků, bude mít HHI index blížící se 1. (Reis a kol., 2012)

Dalším indikátorem pro měření koncentrace exportu je také Theil's Entropy index. Vysoká hodnota E indexu značí více diverzifikované portfolio exportu. Pokud se země soustředí na export pouze jednoho produktu, E index se přibližuje nule. Následuje vzorec pro vypočítání E indexu.

$$E_i = - \sum_j S_{ij} \log(S_{ij})$$

Pokud je zbožová struktura exportu vysoce diverzifikována a produkty mají stejné zastoupení na exportu, maximální hodnota je logaritmus exportu. v podstatě lze říci, že oba indexy koncentrace potvrzují navzájem zjištěné výsledky a pokud se hodnota HHI indexu přibližuje k 1, hodnota E indexu by měla korelovat k hodnotě 0.

3. Základní východiska diplomové práce

Diplomová práce se ve své úvodní kapitole zaměří především na představení základních teoretických východisek. V úvodu se jedná o představení základních přístupů k mezinárodnímu obchodu. Práce zde také charakterizuje vývojové tendence světového mezinárodního obchodu společně s vlivem liberalizačních procesů na tento vývoj. v neposlední řadě jsou zde popsány role integračních uskupení. Závěrem je představena současná role integračních uskupení ve světové ekonomice.

3.1. Základní teoretické přístupy k mezinárodnímu obchodu

Následující část je představením základních teorií mezinárodního obchodu. Všechny v zásadě míří k odpovědím na následující otázky (Varadzin, 2013):

- Proč by měly státy obchodovat,
- jaká je struktura, směr a objem zahraničního obchodu,
- jaké přínosy (ale i rizika) jsou důsledkem zahraničního obchodu pro jednotlivce, skupiny a pro svět jako celek.

S vývojem poznání a stejně tak i s vývojem struktury a interakcí mezi prvky světové ekonomiky docházelo i k posunu v teoretickém uchopení zahraničního obchodu. V současnosti existuje několik přijímaných teoretických náhledů na povahu zahraničního obchodu.

3.1.1. Merkantilismus

Mezi první teorie mezinárodního obchodu patří merkantilistické pojetí, nicméně mnoha autory není považováno za teorie v pravém slova smyslu, jelikož se merkantilisté neopírali o vědecký přístup a také závěry byly často velmi účelové. (Neumann a kol., 2010) Merkantilismus vznikl v 17. století, kdy byl základ národního bohatství spatřován ve vlastnění zlata a stříbra, proto byl jakýkoliv odtok těchto zdrojů bohatství považován za poplach. Hlavní myšlenky merkantilistů byly postaveny na národních zájmech jednotlivých států. Velmi zjednodušeně lze říci, že merkantilisté ztotožňovali národní bohatství s penězi. Merkantilisté považovali za hlavní zdrojů růstu bohatství zahraniční obchod, nicméně význam spatřovali v jeho aktivní obchodní bilanci než v podpoře mezinárodní dělby práce.

Merkantilisté byly přesvědčeni, že rezervy bohatství (drahých kovů, později peněz) jsou pro národní státy to nejdůležitější. (Krugman a kol., 2012)

V merkantilistickém vnímání zahraničního obchodu, aktivní bilance vede k přílivu drahých kovů, čímž je přispěno k samostatnému zvyšování bohatství národa. Samotné národy tedy bohatnou na úkor ostatních národů, tudíž podle merkantilistů bylo potřebné podporovat vývoz a omezovat dovoz. Mezi základní podstaty merkantilismu patřily následující závěry:

- 1) Peníze ve formě rezerv zvyšují bohatství národa
- 2) Obchod je hra s nulovým součtem

Dle merkantilistů bude dosaženo snáze aktivní obchodní bilance, pokud se budou dovážet primární suroviny a vyvážet se finalizované produkty s vysokou přidanou hodnotou. Ačkoliv merkantilistické myšlení převládalo dlouhou dobu v principu mezinárodní obchodní výměny, závěry merkantilismu byly vyvrácen především klasickými ekonomy, definitivně byl vyvrácen knihou Bohatství národů od Adama Smitha v roce 1776, čímž došlo k posunu od pouze praktického pohledu na mezinárodní obchod také na propojení s teoretickou rovinou.

3.1.2. Klasická politická ekonomie a mezinárodní obchod

Mezi nejvýznamnější představitele klasické politické ekonomie je skotský filozof Adam Smith, který se zabýval problematikou mezinárodního obchodu, rolí liberalismu a protekcionismu v obchodě. Adam Smith velmi kritizoval merkantilismus a tvrdil, že se nejedná o hru s nulovým součtem, ale ve svých dílech prokázal, že mezinárodní obchodní výměna může být hra s pozitivním součtem. Adam Smith představil jako první svou teorii principu absolutních výhod ve své knize Pojednání o podstatě a původu bohatství národů z roku 1776.

Princip absolutních výhod je založena na tvrzení, že země by se měla specializovat na produkci těch výrobků, jež je schopná vyrobit s absolutně nižšími náklady než jiné země. Ty bude vyvážet do ostatních zemí, ze kterých bude naopak dovážet ty produkty, které jednotlivé země dokážou vyrábět nejlevněji. (Štěrbová, 2013) Zjednodušený závěr tedy říká, že každá země by se měla zaměřit na to, co umí nejlépe.

Princip absolutní (ale také komparativní) výhody funguje při splnění následujících předpokladů (Neumann a kol., 2012, str. 18)):

- Svobodný obchod mezi zeměmi
- Nulové transakční náklady
- Pracovní teorie hodnoty
- Konstantní výnosy z rozsahu
- Dokonalá mobilita pracovní síly mezi odvětvími
- Dokonalá imobilita pracovní síly mezi zeměmi
- Indiferenční produkt

Smith chápal zahraniční obchod jako zdroj bohatství, které je však důsledkem dělby práce, ta se v mezinárodním měřítku projevuje v podobě absolutní výhody. Její podstata je vyjádřena následovně (Varadzin, 2013):

- 1) Produktivita práce má rozhodující vliv na množství výroby. Jestliže roste produktivita práce, klesají náklady na jednotku výroby.
- 2) Vyrábí-li země A s vyšší produktivitou práce výrobek X a země B výrobek Y, pak je lepší když soustředí své zdroje na výrobu lacinějšího výrobku a ten směňuje za dražší výrobek.
- 3) Důsledkem této situace je, že celková suma výrobků X a Y bude větší, než když si bude každá země vyrábět oba výrobky.
- 4) Překážky kladené na svobodu zahraničního obchodu znemožňují optimální alokaci produkčních faktorů a tím snižují celkový blahobyt.

Smithova teorie byla sice brzy překonána, nicméně položila základ pro následující teorie mezinárodního obchodu a mezinárodní dělby práce.

Ve prospěch svobodného mezinárodního obchodu lze považovat také druhou klasickou teorii, kterou je teorie komparativních výhod, kterou jako první rozpracoval David Ricardo ve své knize *Zásady politické ekonomie a zdanění* z roku 1817. v knize Ricardo navázal na Smithovu teorii absolutních výhod a snaží se zde o odstranění jedné z vad Smithovy teorie, což je situace, kdy některá ze zemí nemá žádnou absolutní výhodu (nedokáže tedy žádný produkt vyrábět levněji než země jiná. Podle principu absolutních výhod by měla země všechny produkty dovážet, Ricardo ve svém díle uvádí, že i v takovém případě se zemi vyplatí zapojení do mezinárodní dělby práce, což jeho teorie dokazuje. (Štěrbová, 2013)

Podle pojetí mezinárodní směny dle Ricarda je průmyslová země relativně bohatá v množství disponibilního kapitálu, který je relativně laciný. Na druhé straně rozvojové země jsou relativně bohaté na množství pracovní síly, z čehož vychází, že průmyslová země by měla vyvážet zboží, jehož výroba je náročná na množství kapitálu, a rozvojová země zase zboží, k jehož zhotovení je nutné poměrně větší užití pracovní síly.

Princip komparativní výhody tedy vychází jednak z předpokladu pracovní teorie hodnoty a akceptování vnitřních směnných procesů. (Varadzin, 2013)

1. Jestliže existují dvě země a mají odlišnou produktivitu práce při produkci výrobků X a Y, existuje zároveň odlišná směnná proporce mezi nimi.
2. Jestliže existuje například směna proporce na domácím trhu země A, která je daná produktivitou práce mezi dvěma výrobky X a Y a je tato proporce je vyšší než v zemi B, pak se pro zemi A vyplatí vyvážet produkt X do země B, bez ohledu na absolutní výši produktivity.
3. Stejný princip platí také pro zemi B.
4. Svobodou pohybu zahraničního obchodu dojde k realokaci produkčních zdrojů a díky svobodnému obchodu každá země věnuje svůj kapitál a práci takovým odvětvím, která jsou pro ni nejvýhodnější.

Zákon komparativních výhod tedy říká následující. Země s absolutními výhodami u obou zboží by se měla specializovat na výrobu a export toho zboží, které zemi zajistí vyšší absolutní výhodu. (Varadzin, 2013) Potřebu druhého zboží uspokojí dovoz tohoto zboží z druhé země, pro kterou je naopak výhodné zaměřit se na zboží, u kterého z hlediska nákladů má menší nevýhodu.

Také Ricardova teorie je v mnohém často kritizována, především s ohledem na fakt, že Ricardo nepředpokládal existenci nedobrovolné zaměstnanosti, či vyšší flexibilních cen a mezd. (Krugman a kol., 2012) Nicméně základní předpoklad Ricardova modelu, že stát by měl exportovat takové produkty, u kterých má relativně nejvyšší absolutní výhodu, byl jedním ze základních východisek pro mnohé další studie a teorie mezinárodní obchodu.

3.1.3. Neoklasické teorie mezinárodního obchodu

Neoklasické teorie mezinárodního obchodu dále navazovaly na své předchůdce klasických teorií, Adama Smitha a Davida Ricarda, nicméně již nepracovali pouze

s jedním výrobním faktorem, jimž byla práce, ale do svých modelů nově zahrnovali také kapitál. Za nejvýznamnější neoklasickou teorii lze považovat teorie faktorového vybavení ekonomiky od švédských ekonomů Heckschera a Ohlina, na který dále navazuje Stolperův a Samuelsonův teorém.

Model **teorie faktorového vybavení ekonomiky** od Heckschera a Ohlina vychází především z následujících předpokladů (Neumann, 2010):

- vybavenost zemí výrobními faktory je relativně odlišná
- výrobky lze podle náročnosti jejich výroby na kapitál nebo práce rozdělit na kapitálově náročné a pracovní náročné
- výrobní technologie jsou pevně dány pro všechny země, nelze tedy při výrobě nahrazovat práci kapitálem a naopak
- pohyblivost výrobních faktorů mezi zeměmi je odlišná

Základní podstatou Heckscherova a Ohlinova modelu lze vyjádřit následovně. Každá země je bohatě zastoupena faktory, které jsou relativně levné a vzácnými faktory, které jsou relativně drahé. Zboží, které potřebuje ke své produkci více levných faktorů a méně těch drahých, by dle modelu mělo být exportováno a naopak importováno zboží s opačnými požadavky, čímž v podstatě dojde k nepřímému vývozu bohatě zastoupených faktorů a importu těch nedostatkových. (Varadzin, 2013)

Tak tato teorie mezinárodního obchodu si našla své kritiky, a to především kvůli nesplněným některých předpokladů teorie. Ve skutečnosti lze nahrazovat práci kapitálem a naopak, další předpoklad teorie faktorového vybavení ekonomiky je také kritizován. Jedná se o tvrzení omezené pohyblivosti výrobních faktorů. v současnosti lze především kapitál velmi jednoduše dovézt, čímž se země může zaměřit na produkci kapitálově náročných výrobků, i přesto že by se jednalo o zemi relativně lépe vybavenou prací. (Neumann a kol., 2010) Heckerův a Ohlinův model je také kritizován ohledně odsuzování rozvojových zemí relativně lépe vybavených prací k trvalé orientaci na pracovní náročné výrobky a tedy k trvalému zaostávání.

Na Hecker – Ohlinův model navázal Stolperův a Samuelsonův **teorém o změně světových cen**, která dokázala vyrovnávání cen výrobních faktorů. Ten říká, že mezinárodní obchod vede k nivelizaci národních cen výrobních faktorů. Teorém

tedy předpokládá, že faktor, který je v zemi před započítáním mezinárodního obchodu drahý, se stane levnějším a opačně. (Štěrbová, 2013)

V důsledku zahraničního obchodu rostou ceny výrobních faktorů, jelikož ceny, které jsou relativně dražší, klesají a naopak rostou ceny relativně lacinější, čímž se tato situace odráží na ceně zboží. Podstatou Stolperova a Samuelsonova teorému je v tom, že růst ceny zboží zvyšuje výnosnost, nebo ziskovost více užívaného faktoru a snižuje výnosnost u méně zastoupeného faktoru. Stolper i Samuelson předpokládaly tedy změnu ve stejném směru a větší než proporcionální. (Varadzin, 2013)

3.1.4. Vybrané alternativní (protekcionistické) teorie mezinárodního obchodu

Vedle klasických teorií je nabízeno také mnoho alternativních teorií mezinárodního obchodu, které se více zaměřují především na reálné nesplnění silných předpokladů, které jsou předkládány klasickými, či neoklasickými teoriemi. Vedle teoretické správnosti se tedy alternativní teorie zaměřují na praktické využití pro hospodářskou politiku států.

Teorie nezralého průmyslu patří k nejstarším alternativním teoriím. Jejím autorem je Friedrich List. Teorie nezralého průmyslu kritizuje klasické teorie kvůli faktu, že se zaměřují na poměrně vyspělé ekonomiky, kdy předpokládají, že vyspělé země by měly vyvážet hotové výrobky a naopak rozvinuté se zaměřovat pouze na vývoz surovin, což by v konečném důsledku znamenalo pouze prohlubování ekonomických rozdílů mezi vyspělým a rozvojovým světem. Listova teorie patří mezi jedny z ochranných teorií mezinárodního obchodu.

Friedrich List říká, že by se ekonomika měla otevřít zahraniční konkurenci až poté, co se její průmysl stane rozvinutým, neboli konkurenceschopným. Ačkoliv mezinárodní systém se neustále snaží o zvyšování liberalizace mezinárodního obchodu, protekcionistické argumenty jsou stále aktuální, neboť především díky poválečnému uspořádání a existenci rozvojových států vyvstává otázka, zda jsou nerozvinuté země vůbec schopny se do liberalizovaného obchodu zapojit. Teorie nicméně nepředpokládá, že by se ochranná opatření omezovat. Domácí firmy v rozvojových zemích by byly chráněny dovozními cly, čímž by byly schopné pokrývat zvýšené výrobní náklady, začaly by profitovat ze zvýšení cen produktů

a následně postupným získáváním zkušeností a znalostí, čímž by se následně stupeň protekcionismu kontinuálně snižoval. (Majerová a kol., 2011) Nicméně v praktickém využití je problém v praktickém rozpoznání dostatečné zralosti průmyslu, která není reálně měřitelná. Navíc vyvstává také problém ve snižování reálných příjmů obyvatel kvůli zvyšování cen. Tudiž ačkoliv je Listova teorie velmi aktuální, praktické využití je stále velmi diskutabilní.

Teorie zbídačujícího růstu byla poprvé představena indickým ekonomem Jagdishem Bhagwatim, který si všiml, že firmy z nerozvinutých států reagují na změnu světové ceny jejich produktů opačně, než by odpovídalo racionálnímu chování představenému v neoklasickém pojetí. Bhagwati tvrdí, že rozvojové země reagují na snížení ceny zvýšením objemu produkce, což znovu vede k tlaku na snižování světové ceny. v závěru to tedy znamená, že ačkoliv objem výroby a vývozu roste, celková hodnota se nemění, nebo dokonce klesá. (Neumann a kol., 2010) Lze tedy konstatovat, že teorie zbídačujícího růstu je založena na analýze dopadů zhoršování směnných relací. Situace zbídačujícího růstu je navíc podmíněna neelastickou nabídkou druhé ekonomiky (případně světovou nabídkou) a růstem snižujícím domácí produkci exportovaného zboží. Dalším podmínkou je nízký poměr exportu k domácí produkce a elasticita poptávky po exportovaném zboží je také nízká. (Majerová a kol., 2011)

Klasický problém rozvojových ekonomik je, že jsou z významnější části dokázány na vývoz produktů s nízkou přidanou hodnotou a naopak se musí dovážet plně finalizované produkty s vysokou přidanou hodnotou. Tímto problémem se zabýval v 60. letech také argentinský ekonom Raul Prebisch, který označil **rozvojové státy jako periferie a rozvinuté ekonomiky jako centra**.

Výzkumy Prebishe a také německého ekonoma Hanse H. Singera prokazovaly, že ekonomické aktivity v centrech způsobují ekonomické problémy v periferiích. Primární produkce probíhá v periferiích a ostatní stupně zpracování především v centrech, což v důsledku znamená, že všechny výnosy z mezinárodního obchodu plynou do rozvinutých států světa. Prebisch i Singer označovaly za jeden z důvodů fakt, že důchodová elasticita po průmyslovém zboží je větší než důchodová elasticita po primárních komoditách. v centrech se tedy v dlouhodobém horizontu zlepšují technologie, což znamená, že se zvyšují mzdy a firmy jsou schopny

akumulovat úspory, ale v periferiích znatelný technologický pokrok neprobíhá. (Majerová a kol., 2011)

3.1.5. Standardní model obchodu

V současné teorii mezinárodního obchodu se vychází z výše uvedených konceptů, určité jejich zobecnění pak představuje standardní model obchodu.

Americký ekonom a nositel Nobelovy cen za ekonomii Paul Robin Krugman provedl zobecnění několika teorií mezinárodního obchodu v důsledku obrovského zvýšení exportu a také rozmachu skupiny nově industrializovaných zemí. Krugman analyzoval mezinárodní obchod z hlediska analýzy křivek nabídky a poptávky v jeho teorii standardní teorie mezinárodního obchodu. (Majerová a kol., 2012) Teorie standardního obchodu se zaměřuje na model dvou ekonomik, které produkují dva statky.

Standardní model obchodu je založen na čtyřech základních vztazích (Krugman a kol., 2012)

- 1) vztah mezi hranicí výrobních možností a křivkou relativní nabídky
- 2) vztahy mezi relativní cenou a relativní poptávkou
- 3) určení světové ceny pomocí relativní nabídky a relativní poptávky světa
- 4) efekt reálných směnných relací na národním bohatství.

Standardní model mezinárodního obchodu tedy říká, že začne-li země obchodovat s jinou zemí, vede to ke změně relativní ceny, která je průsečíkem křivek světové relativní nabídky a poptávky. Je-li růst domácí ekonomiky vychýlen ve prospěch vyvážejícího odvětví, profituje na tom zejména zbytek světa, jelikož se zhoršují její směnné relace. Je-li naopak vychýlen ve prospěch dovozních odvětví, směnné relace se zlepšují a ekonomika tak z tohoto růstu profituje na úkor zbytku světa. (Neumann a kol., 2010)

Postupným vývojem poznání v této oblasti se objevují další nové teoretické pohledy, které zahrnují větší počet zbožových komodit, větší počet výrobních faktorů a menší počet zjednodušujících předpokladů. Silně turbulentní a nestabilní prostředí světové ekonomiky, má pak značný vliv i na oblast zahraničně obchodních vztahů a omezuje využitelnost celé řady těchto teorií pro komplexní vysvětlení souvztažností spojených se zahraničním obchodem.

3.2. Mezinárodního obchod ve světové ekonomice a přístupy zahraničně obchodních politik

Obchod se zbožím na mezinárodní úrovni mezi zeměmi je historicky první formou mezinárodních ekonomických vztahů. Jedná se o významný faktor růstu jak už v jednotlivých zemích, ale také rozvoje světové ekonomiky jako celku. (Cihelková, 2012) Rostoucí mezinárodní obchod mezi státy, či integračními hnutími patří mezi nejvýraznější prvek globalizace a představuje také nejvíce rostoucí aktivitu globalizace. Většina aktérů ve světové ekonomice se snaží o zapojení do mezinárodní ekonomické politiky a samotné státy podporují tento obchod, ať už samostatně nebo pod záštitou bilaterálních či multilaterálních dohod.

Mezinárodní obchod lze definovat jako souhrn zahraničněobchodních aktivit dvou a více národních ekonomik, příp. států, pokud se shodují jejich hranice s hranicemi ekonomik. Jedná se tedy o součet dvou a více zahraničních obchodů- Jednotlivé ekonomické subjekty jsou zpravidla agregovány do větších celků, s nimiž pracují teorie mezinárodního obchodu a kvantitativní modely:

- Stát
- Integrační uskupení (EU, NAFTA, CEFTA, Mercosur)
- Regiony a kontinenty

Z hlediska teritoriální struktury MO má následující tři druhy (Štěrbová, 2013):

- Obchod uvnitř regionů – vnitřregionální obchod, například v rámci Evropy, Severní Ameriky, atd., a uvnitř regionálních integračních uskupení, například EU, NAFTA, CEFTA, Mercosur, atd.
- Obchod mezi regiony, například zahraniční obchod EU a Mercosur, nebo Asii, apod.
- Světový obchod – zahrnuje všechny země světa

Současný trend globalizace představuje nárůst směny zboží mezi národními státy a integračními hnutími, což směřuje ke vzniku mezinárodního a světového obchodu. Mezi základní vývojové tendence světového obchodu patří především (Cihelková, 2012):

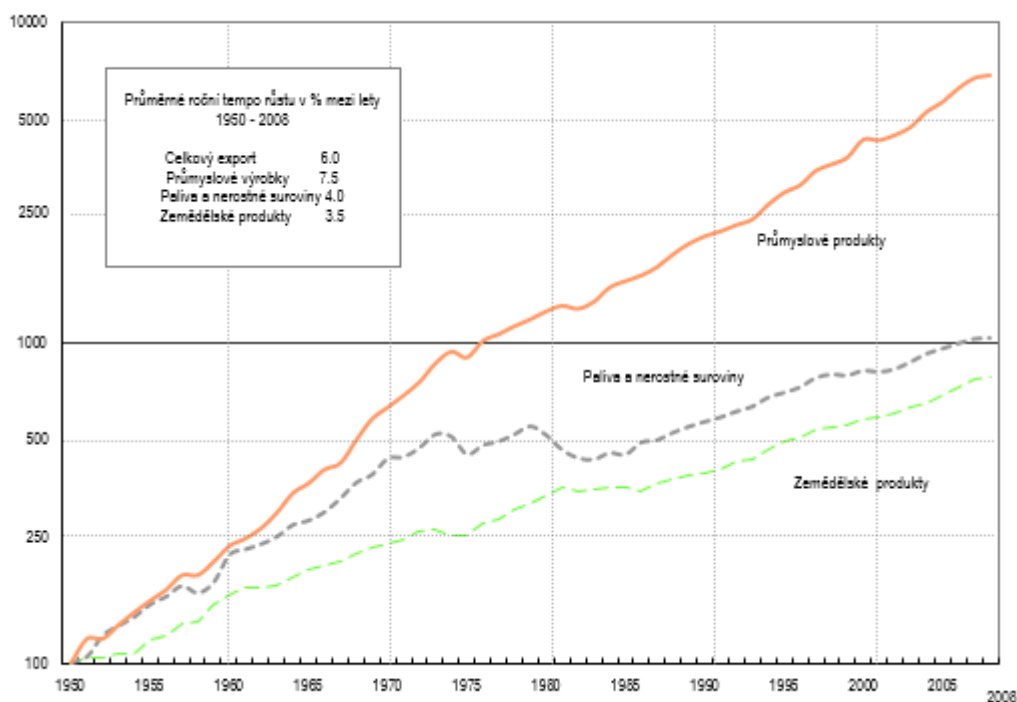
- Růst světového obchodu se zbožím roste rychleji než světový HDP

- Objem světového exportu a importu roste absolutně, zatímco jeho podíl na světovém produktu roste relativně
- Postupně se mění teritoriální skladba světového obchodu
- Mění se komoditní struktura světového obchodu se zbožím

Dynamika mezinárodního obchodu za posledních 20 let posílila a podíl exportu zboží a služeb na světovém produktu se z hodnoty 19,8 % v roce 1990 zvýšil na 30,4 % v roce 2011, což jen prokazuje vzrůstající závislost ekonomického růstu na světovém obchodu. (Kunešová, 2014) Nejvýraznější růst objemu mezinárodního objemu je zaznamenán především na počátku 21. století, což bylo vyvoláno hlavně hospodářským rozmachem, tzv. levnými penězi a růstem cen komodit (tzv. komoditní bublina), tento trend byl postupně vystřídán pomalejším růstem ekonomik a přetrvávající nejistotou ve světové ekonomice po roce 2011. (Štěrbová, 2013)

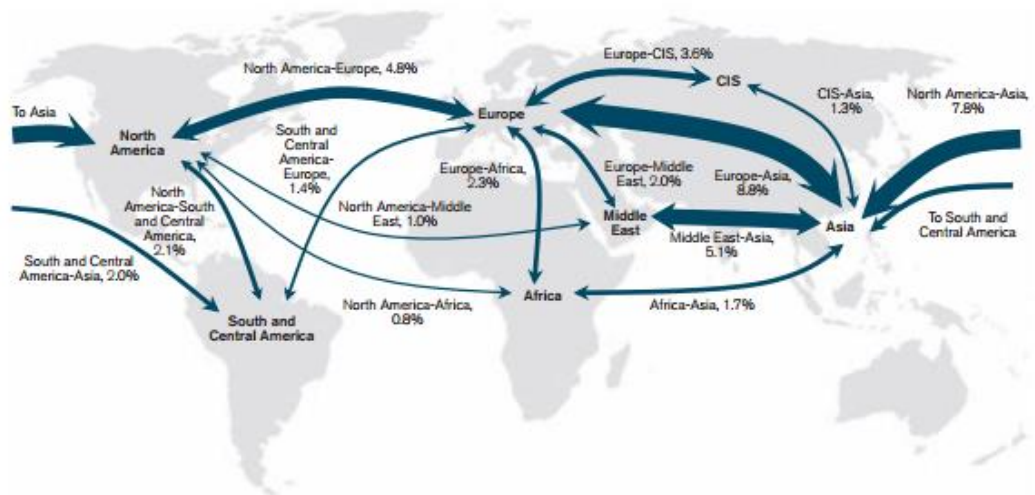
Z dlouhodobých tendencí mezinárodního obchodu lze zaznamenat značný nárůst podílu obchodu s průmyslovými výrobky, za což může zvyšující se industrializace také v rozvojových zemích. Podíl exportu zemědělských produktů postupně klesá, v roce 1950 činil tento podíl 23,3 % světového obchodu, v roce 2011 se jednalo pouze o 9,3 %. Hlavním důvodem je změna charakteristiky rozvojových zemí jako dodávajících na světové trhy převážně suroviny. (Varadzin, 2013)

Obrázek číslo 1 prezentuje světový růst objemu jednotlivých skupin komodit mezi lety 1950 – 2008, kde lze jasně pozorovat, že dynamika růstu světového obchodu s průmyslovými produkty roste výrazněji. Mezi lety 1950 – 2008 se jednalo o meziroční růst 7,5 %, zatímco růst obchodu se zemědělskými produkty rostl meziročně pouze o 3,5 % k tomuto relativně pomalému růstu obchodu se zemědělskými produkty, mimo jiné přispělo také ignorování zemědělských produktů v rámci postupné liberalizace pod hlavou GATT. (FAO, 2015) Až Uruguayské kolo v roce 1995 se začalo podrobněji zajímat o problematiku liberalizace také agrárně-potravinářských produktů.



Obrázek 1 Růst objemu vývozu jednotlivých skupin komodit v letech 1950-2008, (zdroj: WTO - International Trade Statistics 2009)

Mimo změny ve struktuře světového obchodu a jeho diverzifikovanému tempu růstu se v rámci globalizace začaly projevovat také teritoriální změny v rámci světové obchodní výměny. V průběhu posledních desítek let se v rámci světového obchodu vytvořily tři hlavní centra pro obchodu a nimi související nejdůležitější cesty obchodní výměny. Zatímco v roce 1990 byly tyto hlavní proudy zastoupeny především obchodní výměnou Evropy a Severní Ameriky (7,8 % celkového světového obchodu) a dále Severní Ameriky a Asie (10,2 % světového obchodu). (WTO, 2013) v roce 2011 ve všech významných obchodních tocích figuruje Asie, jak také ukazuje obrázek číslo 2.



Obrázek 2 Teritoriální struktura celkového obchodu v roce 2011 (zdroj: WTO - World Trade Report 2013)

Hlavní centra obchodní výměny jsou Severní Amerika, Evropa a Asie. Největší zastoupení na obchodní výměně představuje obchod Severní Amerika – Asie (7,8 %), Evropa – Asie (8,9 %) a Asie – Blízký východ (5,1 %). V rámci teritoriální struktury lze tedy pozorovat, že zapojení jihoamerických států do světové obchodní výměny je v porovnání s ostatními regiony světa nižší, nicméně latinsko-americké státy představují stále velký potenciál pro nevázaní obchodní příležitosti.

Zahraničně obchodní politika a její základní typy

Zahraniční obchodní politika je souhrn zásad a opatření, které stát provádí v oblasti zahraničního obchodu s použitím obchodně politických nástrojů. Jedná se o nástroj hospodářské politiky státu. (Fojtíková, 2009) Historický vývoj zahraniční obchodní politiky v ekonomice světa již dlouho doprovází základní spor mezi základními směry obchodní politiky, a to:

- Liberální obchodní politika
- Protekcionismus v obchodní politice

Liberalismus

Regulace současného světového obchodního systému je z větší části založena na principech vycházejících z doktríny komparativních výhod, z níž vychází liberalizace světového obchodu jako jedna ze základních podmínek realizace výměny mezi státy, nebo uskupeními. Mnoho autorů tvrdí, že liberalizace MO zvyšuje v dlouhodobém kontextu životní úroveň a protekcionismus vede k jejímu opaku. (Rožehnalová a kol., 2006) Nicméně na druhou stranu existuje mnoho

argumentů, které jsou proti liberalizaci a zastávají názor, že liberalizace má V mnoha případech negativní dopady především na rozvojové a rozvíjející se země. Pokud se země otevrou mezinárodnímu obchodu, trhy slabších zemí jsou snadno ovládnuty velkými nadnárodními korporacemi, což má v důsledku za následek prudký pokles HDP a výrazný deficit obchodní bilance. (Kunešová, 2014) Výrazně byla role liberalismu diskutována především v souvislosti s hospodářskou krizí, kdy řada aktérů mezinárodního ekonomického a politického systému (států, firem, jednotlivců) volala po opětovném vstupu státu do fungování ekonomického systému. (Cihelková, 2014)

Níže jsou uvedeny čtyři cesty, které liberalizace obchodu pozitivně ovlivňuje prostředím států, či integračních hnutí (Cihelková, 2010):

- 1) Otevírá zahraniční trhy, čímž zvyšuje poptávku po zboží vyráběném domácími firmami a umožňuje jim profitovat z výnosů z rozsahu na větších trzích
- 2) Umožňuje snížit ceny vstupů, čímž klesají náklady produkce
- 3) Přináší zahraniční konkurenci, tj. nutí domácí firmy ke zvýšení efektivity domácí produkce
- 4) Může vést k urychlení ekonomického růstu.

Jak již bylo uvedeno, poválečná ekonomika je mnohem otevřenější a přístup k mezinárodním vztahům mnohem liberálnější než byl kdy dříve, i nyní státy uplatňují celou řadu překážek pro obchod a investice, většinou v podobě tarifních (cla), nebo i netarifních (kvóty, množstevní omezení, předpisy, certifikáty). (Cihelková, 2010)

Liberální pojetí obchodní politiky je představeno otevření ekonomik pro mezinárodní obchod. v liberální pojetí se setkáváme s opatřeními, jako je snižování celních bariér a dalším odstraněním také netarifních překážek obchodu. Výsledkem liberalismu v obchodní politice jsou otevřené ekonomiky, což v praxi znamená vyšší konkurenci, na druhé zvýšení také možnosti pro tuzemské výrobce.

Mezi základní argumenty pro liberální obchodní politiku patří (Fojtíková, 2009):

- Volný obchod přináší vyšší zisky spotřebitelům, spotřebitelům je umožněn větší výběr zboží

- Otevření ekonomiky zahraničnímu obchodu přináší zisky do oblasti výroby; zemi je umožněno soustředit se na výrobu toho statku, u kterého vykazuje komparativní výhodu
- Liberalizace obchodu umožňuje zvyšovat objem obchodovatelného zboží a specializovat se na výrobu omezeného množství statků, čímž se snižují jednotkové výrobní náklady
- Příchod konkurence na tuzemský trh působí na snižování cen, čímž liberalizace obchodní politiky pomáhá státu při řešení inflace

Protekcjonismus

Od počátku mezinárodní obchodní výměny byla obchodní politika velmi protekcjonistická, přesto, že se postupným rozvojem mezinárodního obchodu prosazuje liberalismus v mezinárodních vztazích, protekcjonismus je stále velmi aktuálním a v mnoha případech užívaných metod k ovlivňování ekonomické politiky. Forma protekcjonismus se změnila a v nynější době se spíše jedná pouze o tzv. selektivní protekcjonismu, kdy si státy vybírají pouze určitou část obchodu, která je chráněna. (Trojan, I. A., 2015) Mezi tradiční nástroje protekcjonismu patří cla, kvóty a jakékoliv netarifní opatření omezující zahraniční obchodu, čímž se stát snaží chránit citlivé oblasti své ekonomiky.

Základní argumenty pro protekcjonismus obchodní politiky (Fojtíková, 2009):

- Ochrana domácího trhu má pozitivní vliv na zaměstnanost.
- Ochrana domácího trhu přispívá k dosažení makroekonomické stability, jelikož existují argumenty, že liberalismus přispívá k větší zranitelnosti ekonomiky.
- Protekcjonismus přispívá k omezení závislosti na dovozech v klíčových produktech.
- Ochrana domácího trhu je nezbytná především v oblastech tzv. nerozvinutého průmyslu.

Liberalismus i protekcjonismus tvoří dvě základní roviny mezinárodního obchodu, nicméně je důležité poznamenat, že protekcjonismus ve své čiré podobě se v současnosti v praxi nevyskytuje, jedná se spíše o výjimky, nebo obcházení pravidel WTO. (Trojan, I. A., 2015) Státy v mnoha případech našly mezery a i nadále se snaží o protekcjonistické praktiky svých ekonomik, například

u zemědělství nebo průmyslu, kde jednotlivé ekonomiky uzavírají mezi sebou bilaterální dohody.

3.2.1 Liberalizační procesy agrárního sektoru jako příčina a důsledek probíhajících strukturálních změn ve světovém agrobiznisu

Jak již bylo zmíněno, světový obchod nabírá dlouhodobě na své intenzitě a především tempo růstu světového obchodu s průmyslovými výrobky výrazně převyšuje tempo růstu množstevního obratu velmi výrazně, nicméně dynamika agrárního obchodu tuto vysokou dynamiku růstu nevykazuje, což je také mimo jiné dané v podstatě nedávno nastartovaným procesem liberalizace obchodu se zemědělskými produkty. Zemědělství je nejpalčivějším problémem ve volné obchodní výměně.

Ačkoliv současné trendy světové ekonomiky vykazují poměrně vysokou liberalizaci, která byla nastartována ihned po skončení druhé světové války na základě Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT), respektive v průběhu jednání na půdě WTO, o liberalizaci agrárního sektoru se začalo seriózně hovořit až v druhé polovině osmdesátých let, v tzv. Uruguayském kole GATT. Skončením Uruguayského kola v roce 1995 vznikla také Světová obchodní organizace (WTO) Dohoda o zemědělství výrazně přispěla k liberalizaci obchodu se zemědělskými produkty, nicméně stále naráží na řadu problémů. Jedním z důvodů pomalého procesu liberalizace v agrárním sektoru je fakt, že zemědělské produkty jsou považovány za strategickou součást potravinové bezpečnosti jednotlivých států. (Bečvářová, 2005) i přesto je zemědělství stále segmentem zahraničního obchodu, který je nejvíce zatížen tarifními i netarifními opatřeními.¹

WTO je mezinárodní organizací zabývající se globálními pravidly obchodu mezi národy. Mezi hlavní funkce WTO patří zajištění hladkých obchodních toků a kontrolu dodržování zavedených pravidel. (WTO, 2014) WTO vznikla v roce 1995 jako nástupce Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT). Jejím sídlem je Ženeva. v roce 2016 měla WTO 164 členských států. (WTO, 2017)

¹ V průmyslovém sektoru se jedná pouze 4 % výrobků, v zemědělství asi o 62 %

Uruguayské kolo jednání - URAA

I přesto, že původní GATT se vztahoval také na zemědělské produkty, stále zde bylo mnoho mezer, které omezovaly liberalizaci mezinárodního agrárního obchodu. Uruguayské kolo bylo první z kol jednání, které se začalo zabývat zemědělstvím ve větší míře, a vedle toho, že toto kolo vedlo ke vzniku WTO, na konci jednání zde byla také podepsána Dohoda o zemědělství. v rámci GATT byla tedy v letech 1986 – 1994 přijata tzv. Agrární dohoda Uruguayského kola, v níž se členové zavázali k postupnému snížení ochrany proti dovozům a podpůrným proexportním opatřením. (Svatoš, 2011) Veškeré dohody a memoranda WTO, které se týkají obchodu se zbožím a vstoupily platnost v roce 1995, se vztahují také na zemědělský sektor, ačkoliv agrární sektor je výjimečný tím, že je upraven Dohodou o zemědělství, která byla podepsána v témže roce a používá se přednostně. (Evropský parlament, 2017)

Na základně Dohody o zemědělství se členské státy zavázaly uplatnit program reforem platných zemědělských politik v období 1995 – 2000 pro rozvinuté země a 1995 – 2004 pro rozvojové země. (Evropský parlament, 2017) Cílem Dohody o zemědělství byla především reforma obchodu v tomto odvětví a postupné prosazování tržně orientované politiky. (WTO, 2017) Problém redukce podpor v zemědělství, rušení vývozních subvencí a zvýšeného přístupu na trh se v Dohodě o zemědělství opírá o tři pilíře (Bečvářová a Zdráhal, 2013):

- 1) Přístup na trh (market access)
- 2) Domácí podpory (domestic support)
- 3) Konkurenci ve vývozu (export competition)

Přístup na trh

První pilíř se týká především opatření ovlivňující možnost přístupu na trh členských zemí při pohybu přes hranice, tzn. cel a také netarifních překážek. v Uruguayském kole bylo základním krokem tzv. tarifkace, což v praxi znamenalo, že všechna cla na zemědělské produkty byla podrobena procesem snižování a veškeré netarifní překážky byly transformovány na tarify. Průměrné snižování cel bylo u rozvinutých zemí stanoveno na 36%, v případě rozvojových zemí se mělo jednat průměrné snížení cel o 24%. Dohoda o zemědělství také udává, minimální hranici snížení cel,

což bylo stanoveno na 15% u rozvinutých zemí a minimálně 10% u rozvojových zemí.

Domácí podpory

S ohledem na specifický charakter na zemědělství jsou domácí podpory v případě zemědělství v určitých případech přípustné, nicméně Dohoda o zemědělství rozdělila domácí podpory do tří skupin (Bečvářová a Zdráhal, 2013)

- Zelený box – jedná se o typy podpor/opatření, které mají pouze minimální rušivý účinek na výrobu a obchod. Tyto podpory také nezasahují do formování cen.
- Modrý box – jedná se o přímé platby omezující produkci. Tento typ podpor jsou pouze podmíněčně, dočasně tolerovaná opatření a jejich vliv na cenu je stále nevýrazný.
- Žlutý box – opatření, která narušují obchod. Pokud je Dohoda povolí, jedině s podmínkou jejich omezení a následného odstranění. Většinou se jedná o různé formy cenové podpory.

Konkurenci ve vývozu

Dohoda o zemědělství zakazuje vývozní dotace pro zemědělské produkty. Dohoda vyžaduje, aby členské státy WTO snížily množství vývozu a také vývozní dotace. Rozvinuté země se dohodly na snížení hodnoty vývozních dotací o 36 % a pro rozvojové země o 24 oproti základní úrovni, což je průměr let 1986 – 1990. Země se také dohodly na snížení množství subvencovaného množství o 21 % pro rozvinuté a 14 % pro rozvojové země.

Zvláštní a rozdílné zacházení

V Dohodě o zemědělství, která byla podepsána v rámci URRA, je ustanovení o zvláštním a rozdílném zacházení (Special & Different Treatment – SDT) pro rozvojové země, jelikož cílem URRA bylo umožnit nerozvinutým ekonomikám prosadit se na mezinárodním trhu. SDT se projevilo jak v dvoutřetinovém snížení tarifních opatření, tak i prodloužením implementačního období a dalšími úlevami a výjimkami. (Beirle, 2002) Zavedením SDT chce WTO zabránit ohrožení ekonomického blahobytu v krátkodobém horizontu, ale také v bezpečnosti potravin.

Díky URRA a Dohodě o zemědělství byl započat proces liberalizace agrárně-potravinářského sektoru, proces uvolňování překážek pro agrární obchod je však stále značně limitován, jelikož závazky nebyla dostatečně splněny, z toho důvodu bylo v roce 2001 zahájeno tzv. katarské jednací kolo WTO.

Rozvojová agenda z Doha (Doha Development Agenda - DDA)

Rokem 2001 započalo IV. Konferencí ministrů zemí WTO jednací katarské kolo z Doha. Mimo jiné zde byly poprvé položeny základy nového procesu jednání o liberalizaci zahraničního obchodu a také uvedena nová agenda, jež nese název „Rozvojová agenda z Doha“. Primárním předmětem jednání jsou pokračující procesy reformem agrárního obchodu. i přesto, že tato problematika byla již řešena v Dohodě o zemědělství v přechozím jednacím kole URRA, DDA plynule navazuje na tuto agendu.

Stejně jako u URRA se DDA opírá o tři hlavní pilíře, u kterých jsou navrženy reformy vedoucí k vyšší liberalizaci agrárního obchodu. Jedná se o podstatné snížení přístupu na trh, dále postupné snižování vývozních dotací a také snížení domácí podpory. Mimo jiné bylo zástupci členských zemí potvrzeno, aby byly brány na vědomí neobchodní záležitosti, jako jsou ochrana životního prostředí, bezpečnost potravin či rozvoj venkova). (WTO, 2017) V rámci jednacího kola z Doha bylo již uskutečněno několik konferencí, pro liberalizaci zemědělství byly nejdůležitější konference v Cancúnu, Bali a poslední v Nairobi.

Po konferenci v Cancúnu byl navrhnout v roce 2008 balíček modalit, na kterých se měly členské státy dohodnout, nicméně se zde ukázal především agrární sektor jako největší překážka pro nalezení konsenzu. Největší problém s přístupem k navrhnutým modalit měly USA, EU, ale také rozvojové země, čímž se jednání dostala do patové situace a v největší míře byla otázka zemědělství obnovena až v roce 2013 na Bali, kde byl navrhnout pracovní postup pro nadcházející konferenci v Nairobi v roce 2015.

Po předchozí zkušenosti byla konference v Nairobi vedena v novém duchu a začala se nejdříve soustředit na otázky, u kterých je větší šance naleznout průsečík v jednáních po všechny členské státy WTO. v rámci konference byla přijata čtyři nová opatření v oblasti zemědělství, a to (Evropský parlament, 2017):

- Hospodářská soutěž při vývozu
Jedná se o zrušení vývozních subvencí a dalších nástrojů na podporu, jež by mohly ohrozit hospodářskou soutěž. Rozvinuté země se zavázaly k odstranění těchto nástrojů do roku 2020, v případě rozvojových zemí se jedná o rok 2023.
- Regulace zásob pro zabezpečení dodávek potravin v rozvojových zemích
Členové WTO se shodli, že do doby, než bude nalezeno trvalé řešení otázky zabezpečení potravin, nebudou programy na zabezpečení dodávek právně napadány.
- Zvláštní ochranné opatření pro rozvojové země
Pro země vyvážející potraviny (jako je například Brazílie) bylo stanoveno, že mají právo uplatňovat mechanismus zvláštních opatření s hodnotami, jež vycházejí z cen a množství.

Stále nedokončené jednání katarského kola, které by dále vedle k otevřenějším trhům se zemědělskými produkty, přispívá k nové dynamice propojování světového systému na regionální úrovni, kde hrají jednu z nejdůležitějších rolí integrační uskupení.

3.3. Regionální integrační uskupení jako determinant dynamiky zahraničního obchodu

Mezinárodní ekonomická integrace je definována jako takovou změnu struktury světového hospodářství, při níž z relativně samostatných hospodářských celků vznikají jiné, větší hospodářské celky. V takovém případě je v širším slova smyslu chápat jako ujednání mezi státy, kterým je poskytováno výhodnější zacházení než vůči třetím zemím. (Kalínská, 2010) V konečném důsledku by mělo dojít k vytvoření jednotného tržního prostředí. Internacionalizace ekonomik je tedy proces trvalého a postupného propojování ekonomik ve světové ekonomice, který se realizuje prostřednictvím stále se rozšiřující se sítě mezinárodních vztahů. Cílem internacionalizace je postupné odstranění překážek volného pohybu zboží a služeb a výrobních faktorů. (Majerová, 2007) Základním prvkem je rozšiřování a prohlubování mezinárodní dělby práce, díky čemuž dochází k alokaci výrobních faktorů a produkci výrobků a služeb v mezinárodním měřítku.

Níže jsou uvedeny ekonomické motivy pro internacionalizaci (Majerová, 2007):

- Společný trh umožňuje růst výroby, úspory z rozsahu a racionálnější využívání zdrojů.
- Oslabení negativních dopadů cyklického kolísání ve světovém obchodě.
- Pozitivní vliv integrací na technologický pokrok nejen v národních ekonomikách.
- Posílení ekonomické pozice dané integrované oblasti v rámci kontinentálního nebo světového trhu.
- Rozšíření zdrojů (především u silných ekonomik), nová odvětví a výroby.
- Posílení vyjednávacích pozic ke třetím zemím a dalším organizacím.

Integrace mezi státy probíhá jak na multilaterální tak i regionální úrovni. Nové trendy ve světovém uspořádání ukazují, že regionalismus spolu s globalizací a multilateralismem tvoří základní pilíře současného ekonomického uspořádání světa. (Svatoš a kol., 2011) Již samotná globalizace je chápána jako ekonomická mezinárodní integrace, která se dále vede k rozšiřování sítě světového kapitálu i mezinárodního obchodu. (Bečvářová a kol., 2014) Obchodní politiky národních států v současné době čelí obrovským výzvám, především od založení WTO v roce 1995, což je považováno za jeden velký milník pro světovou obchodní politiku. v rámci WTO probíhají liberalizační procesy na **multilaterální úrovni**. Tato mnohostranná liberalizace na multilaterální úrovni se vztahuje na všechny členské státy WTO, což znamená, že jednotlivé subjekty mají mezi sebou určená stejná pravidla. v rámci členství ve WTO se státy zavazují k liberálnějšímu systému obchodování, bez diskriminace, což přispívá k zapojení rozvojových ekonomik do zahraničního obchodu. V praxi se uplatňuje především princip nejvyšších výhod (MFN)², doložka národního zacházení³ a prosazování volného obchodu prostřednictvím vyjednávání se zásadami WTO.

Ačkoliv je multilaterální úroveň integrace ve světové ekonomice důležitým determinanem a jeho výhody jsou nepopíratelné, regionální spolupráce nebyla

² Doložka nejvyšších výhod – ustanovení, kdy se smluvní strany dohodnou, že se na ně budou vztahovat všechny výhody, které druhá smluvní strana poskytla, či v budoucnu poskytne kterékoli třetí straně

³ Doložka národního zacházení - smluvní strany se dohodnou, že budou poskytovat stejné zacházení cizímu obchodnímu partnerovi, jako již bylo zaručeno domácímu partnerovi

úplně zavržena, naopak se stále dvoustranné spolupráce mezi regiony prohlubují. Ekonomické subjekty se uchylují k **regionální úrovni** spolupráce v situacích, kdy je použití multilateralismu omezujícím v ekonomické či politické oblasti. (Glania a Matthes, 2005)

Některé státy upřednostňují dvoustranné nebo regionální obchodní dohody před multilateralismu z mnoha důvodů. Tím prvním je, že země doufají v profitování z dvoustranné dohody v komparaci s ostatními konkurenty. Dalším důvodem je snaha zemí o trvalé zajištění přístupu na trh a právě regionální spolupráce může být tím nejjednodušším a nejrychlejším způsobem. Poslední důvodem bývá uváděn použití regionální dohody k tzv. pákovému efektu, kdy dojde k usnadnění vnitrostátních reforem v oblastech jako je hospodářská soutěž či životní prostředí atd. (Gupta, 2015) Samotné zřízení regionálních dohod vede hlavně k posílení pozice v obchodním jednání se třetími zeměmi.⁴

Na rozdíl od multilaterální úrovně integrace znamená regionální integrace určitou nevýhodu pro třetí země, které nejsou zapojeny do vyjednávání a spolupráci, tudíž zakládání regionálních obchodních dohod vede k určité míře protekcionismu. Což patří také k jednomu z argumentů kritiků regionální integrace, jelikož jsou v mnoha případech vyřazeny z obchodu především rozvojové země a z regionální integrace těží především silné ekonomiky mezinárodní scény.

Regionální integrace může probíhat v postupných stupních integrace. Vymezení stupňů integrace slouží k analýze různé intenzity, šíře a hloubky integračních procesů. Následující část popisuje jednotlivé stupně integrace. (Appleyard a kol., 2010, str. 393-394)

Preferenční obchodní smlouvy

Jedná se o smlouvy, kdy v rámci dohod si dávají jednotlivé země určité výhody ve srovnání s obchodem s třetí zemí. Nejenomže dochází ke snížení cel, ale také k omezení netarifních překážek obchodu. Příkladem preferenčních obchodních smluv jsou například Lomské dohody EU, které jsou uzavřeny s řadou rozvojových zemí. (Varadzin, 2013)

⁴ Nicméně regionální uskupení nejsou s výjimkou EU ekonomické subjekty

Pásmo volného obchodu

Nejběžnějším stupněm integrace a zároveň také nejnižším stupněm je pásmo volného obchodu (free-trade area, FTA). Všichni členové pásma volného obchodu se zavazují ke zrušení tarifních i netarifních překážek ve vzájemném obchodu. Nicméně členské státy mají stále vlastní vnější obchodní politiku vůči třetím zemím. Mezi nejčastěji uváděné pásma volného obchodu je například Severoamerická dohoda o volném obchodu (NAFTA).

Celní unie

Druhým stupněm ekonomické integrace je celní unie. Tarifní i netarifní překážky jsou uvnitř uskupení zrušeny, na rozdíl od pásma volného obchodu, vystupuje celní unie vůči třetím zemím jako jeden subjekt. Existuje tedy společný vnější sazebník pro třetí země. Příkladem celní unie je například integrační uskupení Mercosur, ačkoliv se stále jedná o nedokončenou celní unii s interními problémy.

Společný trh

Dalším stupněm ekonomické integrace je společný trh. V přechodných stupních integrace docházelo k volnému pohybu zboží, ve společném trhu se je prostor pro šíření produkčních faktorů, tedy práce a kapitálu. V praxi se tedy jedná o zvýšení integrace a snížení národní kontroly jednotlivých členských států. Propojování jednotlivých trhů tedy vede k vytvoření stejných podmínek pro obchod na určitém trhu. Zatím jediným případem společného trhu je Evropská unie.

Hospodářská a měnová unie

V této fázi integrace již dochází k propojení v oblasti jednotlivých hospodářských politik, tedy měnové, fiskální, sociální, ale také v oblasti práva. Volný pohyb zboží, práce a kapitálu vyžaduje určitou koordinaci v oblasti práva. Měnovou unií se v oblasti práva rozumí existence jedné měny a jednotné centrální banky, která je odpovědná za provádění jednotné měnové politiky. Hospodářská a měnová unie představuje nejvyšší stupeň ekonomické integrace založený na vnitřním trhu. (Fričová, 2017)

Úplná integrace

Posledním stupněm ekonomické integrace je úplná integrace, kdy je dosaženo společné měnové, fiskální a sociální politiky. Navíc je také vytvořen společný právní rámec pro ekonomické činnosti. v podstatě se jedná o propojení jednotlivých států v jeden nový celek, příkladem je znovusjednocené Německo v roce 1990.

Ačkoliv regionální uskupení čerpají výhod především uvnitř uskupení, díky členství v integračním uskupení lze čerpat výhod i ze spolupráce mezi dvěma či více regiony. V současnosti je trendem světové ekonomiky je mimo jiné obecným model uspořádání vztahů mezi různými světovými regiony *transregionalismus*. v případě, že je integrace tvořena dvěma či více regionálními integracemi, lze hovořit o tzv. *interregionalismu*. (Cihelková, 2009) Interregionální propojování patří mezi hlavní trendy mezinárodního obchodu již od 90. let, jelikož po rozpadu bipolárního světa začalo vznikat mnoho regionálních uskupení, které začaly později kooperovat také mezi sebou.

Interregionalismus může být definován jako situace, či proces spolupráce, kdy mezi dvěma či více regiony (či integračními uskupeními) vznikne bilaterální spolupráce. (Baert a kol., 2013) Interregionální spolupráce může být dělena na následující typy spolupráce (Doidge, 2013):

- Spolupráce mezi dvěma regiony (či regionálními uskupeními)
- Bi-regionální či trans-regionální spolupráce
- Spolupráce mezi regionem (regionálním uskupením) a jednotlivcem

Mezi nejaktivnější prosazovatele interregionalismu v rámci světového systému patří bezesporu EU, který se již od 80. let snaží o užší spolupráci region-region. Interregionalismus patří v současnosti mezi prioritní směry vnějších vztahů EU. (Doidge, 2013) Jak již bylo dříve uvedeno, v současném rozložení obchodních toků figurují především Severní Amerika, Evropa a Asie, nicméně prostřednictvím interregionalismu se mohou do liberalizačního procesu mezinárodního obchodu snáze zapojit i regiony mimo tyto hlavní centra, což je příklad například latinsko-amerických zemí.

4. Dynamika celkového a agrárního obchodu mezi EU a Mercosur

Obchodní výměna mezi EU a Mercosur patří k významným segmentům vzájemných vztahů a již od 90. let je EU jedním z předních obchodních partnerů Mercosur. Následující část nejprve identifikuje vzájemné vztahy z institucionálního pohledu, na kterou bude navázáno charakteristikou liberalizace mezi integračními uskupeními, především s ohledem na zemědělství. Klíčovou částí této kapitoly je samotná analýza dynamiky agrárního obchodu mezi EU a Mercosur v návaznosti na dříve získané poznatky.

4.1. Základní charakteristiky analyzovaných integračních uskupení

EU i Mercosur patří mezi významná světově integrační uskupení. Latinsko-americká skupina zemí Mercosur je často nazývána a připodobňována EU na úrovni Latinské Ameriky a již od počátku vzniku Mercosur byla EU brána jako vzor pro vyšší stupeň integrace, nicméně diverzifikace mezi těmito integracemi je stále výrazná, jak ve stupni integrace členských států, tak i institucionálním složením uskupení.

4.1.1. Evropská unie

EU představuje mezinárodní integrační seskupení 28 členských států a jako institucionalizovaný integrační celek je subjektem světové ekonomiky. Ačkoliv jako ekonomický zatím nevykazuje takové rysy a nemá takový význam, jenž je příznačný pro státní ekonomické celky. EU je subjektem světové ekonomiky jen v takové míře, v jaké na ni, tedy její orgány, státy přenesly své pravomoci. Rozhodovací pravomoc EU tedy odpovídá stupni přenesené suverenity jednotlivými členskými státy na nadnárodní úrovni. (Cihelková, 2003)

Již od počátku integrace v podepsání Římské smlouvy v roce 1957 byla součástí spolupráce také společná obchodní politika, ze které následně vyplývají také vnější ekonomické vztahy EU. Jelikož je pro EU důležitý obchod nejen mezi členskými státy, ale také s třetími zeměmi, snaží se EU o uzavírání obchodních dohod, které napomáhají k usnadnění obchodu. Společná obchodní politika EU se v mezinárodních vztazích uplatňuje vůči třetím zemím. EU je celní unie, která má

také společná pravidla vůči nečlenským zemím. Namísto jednotlivých členských států jedná v obchodních vztazích Evropská komise, která také předkládá návrhy obchodních opatření a iniciativy k sjednávání nových mezinárodních smluv. (Bydžovská, 2017) EU tedy představuje světově největší ekonomický blok, stále se jedná o největšího obchodního hráče a patří jak mezi významné exportéry, tak i importéry. (McCormick, 1999)

Společná obchodní politika uplatňuje společný postup zejména v těchto případech (Svatoš, 2009):

- Stanovení a úpravy celních tarifů na importy do EU
- Liberalizace obchodu se třetími zeměmi
- Zavádění opatření na ochranu obchodu
- Poskytování celních preferencí rozvojovým zemím

Obchodní dohody EU s nečlenskými státy mají za cíl zlepšit obchodní podmínky a překonávat překážky, jež by bránily v obchodu. Tudíž obchodní dohody se snaží o eliminaci tarifních i netarifních překážek.

EU uzavírá obchodní dohody prostřednictvím článku 207 Smlouvy o fungování EU (SFEU). Vyjednávání smluv probíhá následně na základě článku 218 SFEU nebo přímo s ostatními zeměmi či regiony prostřednictvím členství ve Světové obchodní organizaci (WTO).

Obchodní dohody, které EU uzavírá, se liší jak dle obsahu, tak i dle úrovně liberalizace, jež by mělo být dosaženo. Obecně se obchodní dohody dělí do dvou základních kategorií:

1) Dohody o hospodářském partnerství (EPA)

Dohody o hospodářském partnerství (EPA) jsou dohodami o obchodu a rozvoji mezi EU s africkými, karibskými a tichomořskými partnery (AKT). Tyto dohody jsou zaměřené jednak na podporu obchodu, ale také prostřednictvím těchto dohod se EU snaží přispívat k udržitelnému rozvoji a snižování chudoby. EPA jsou dohodami, které jsou v souladu se základními požadavky WTO. Dohody jsou mimo jiné navrženy tak, aby se staly hybnou silou, která postupně přispěje k dobré hospodářské správě, čímž je podpořen hospodářský růst zemí AKT. (European Commission, 2017)

2) Dohody o volném obchodu (FTA)

Jedná se o dohody, které jsou uzavírány s rozvinutými a rozvíjejícími se ekonomikami. Jejich hlavním cílem je posílení hospodářské spolupráce, která bude založena na vzájemném otevírání trhu. Podepsáním dohody si obě strany navzájem udělují preferenční přístup na trhy. (Bydžovská, 2017)

Společná obchodní politika má tři dimenze (Businessinfo.cz, 2012):

- 1) Multilaterální dimenzi (WTO a další mezinárodní organizace)
- 2) Bilaterální dimenzi (dohody o volném obchodu, regionální dohody)
- 3) Autonomní dimenzi (systém všeobecných celních preferencí, ochranná opatření).

Multilaterální úroveň

Stejně jako všechny členské státy EU jsou členy Světové obchodní organizace (WTO), také EU je subjektem, který v rámci WTO vystupuje. Za členské státy má výlučné pravomoci v jednání Unie Evropská komise. Mezi nejdůležitější úkoly je podporování světového obchodu a dohlížení na něj. (Bydžovská, 2017) EU se jako objekt světové ekonomiky zavázala k multilateralismu ve světovém obchodě. EU uznala zásadní význam WTO v mezinárodním systému. EU je světově významným hráčem v mezinárodním obchodu, podporuje práci WTO v oblasti mnohostranných dohod, liberalizaci obchodu a udržitelného rozvoje. (European Commission, 2016)

V nynější době probíhá jednání, které bylo zahájeno v roce 2001 v katarském Dohá, jejímž cílem je podpořit zapojení nerozvinutých ekonomik do světového obchodu. v poslední době se nezdá, že by došlo k úspěšnému uzavření jednání jako celku a EU se začala v posledních letech znovu orientovat na regionální a dvoustranná jednání. (Evropský parlament, 2017) Nicméně skrz WTO EU usiluje o liberalizaci obchodu se zbožím a službami, na druhé straně lze stále pozorovat obrannou pozici EU v zájmech Unie v odvětvích jako je zemědělství, průmysl nebo veřejné služby.

Bilaterální úroveň

EU vytvořila za dobu svého působení síť preferenčních obchodních vztahů, čímž lze pozorovat, že vedle multilaterální úrovně jsou pro EU důležité také bilaterální dohody. Tento trend byl také potvrzen vydáním dokumentu Globální Evropa: konkurenceschopnost na světovém trhu, kde byla představena nová strategie.

(Bydžovská, 2017) Preferenční obchodní dohody jsou uzavírány v souladu s pravidly WTO, nicméně hlavní podstatou těchto smluv je dosažení vyššího stupně liberalizace ve společném obchodě ve srovnání s doložkou nejvyšších výhod, která je obsažena v článku I. Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT). v rámci bilaterální dimenze vnějších vztahů mají smlouvy nejčastěji podobu:

1) Celní unie

Tato podoba spolupráce představuje nejen vytvoření zóny volného obchodu, ale je také posílena o společnou celní politiku vůči třetím státům. Běžným předpokladem pro dosažení dohody o celní unii jsou společné hranice, nicméně prakticky tento předpoklad nemusí být splněn. (Davies, 2015) EU má uzavřenou celní unii například s Andorrou, San Marinem či Vatikánem.

2) Oblasti volného obchodu

Situace, kdy se dohodne více účastníků na odstranění tarifních i netarifních opatření omezující společný obchod. Na rozdíl od celní unie subjekty nejsou zasaženy tímto uspořádáním a uplatňují svou vnější obchodní politiku.

Autonomní úroveň

V roce 1971 GATT udělil mimořádnou výjimku z doložky nejvyšších výhod, díky níž bylo vytvořeno autonomní opatření EU, a to Všeobecný systém celních preferencí (GSP). EU poskytuje tyto celní výhody vůči rozvojovým a závislým územím jednostranně a nerekipročně. GSP byl zaveden za účelem zvýšení exportních příjmů preferovaných zemí, jejich industrializaci a také urychlení ekonomického růstu. (Cihelková, 2003)

Jedná se buď o úplné zrušení cel pro hotové výrobky a polotovary, nebo o snížení této celní sazby. Schéma GSP je stanovováno na deset let. Země, která může uplatňovat preference ze systému GSP, nesmí být klasifikována WTO jako země s vysokým příjmem a jejíž rozvojový index je vyšší než -1. (European Commission, 2015) Poslední reforma GSP proběhla v roce 2014, kdy bylo mnoho zemí odstraněno ze seznamu GSP, jelikož již nebyla způsobilá pro tento preferenční přístup dle uvedených podmínek.

4.1.2. Společný jihoamerický trh - Mercosur

Společný trh jihu známý pod zkratkou Mercosur (či MERCOSUL) je regionální integrační uskupení, které bylo původně založeno Argentinou, Brazílií, Paraguayí a Uruguayí, v pozdější fázi se připojila také Venezuela.⁵ Podle oficiální stránky Mercosur se jedná o otevřený a dynamický proces integrace, jejíž hlavním cílem je již od samostatného vzniku podporovat společný prostor, který by vytvářel příznivý vliv pro obchod a investice směřující do národních ekonomik jednotlivých členských států. Mercosur má podepsané asociační dohody s Chile, Kolumbií, Ekvádorem, Peru, Guayanou a Surinamem. (Mercosur.int, 2017)

Argentina a Brazílie se již od 80. let snaží o prohlubování spolupráce a urychlení procesu integrace Latinské Ameriky. Jedním z motivů bilaterální spolupráce pro obě země bylo stabilizování svých ekonomik a zapojení se do světového obchodu po finančních krizích v Latinské Americe. Potvrzením vyššího stupně spolupráce bylo vytvoření programu PICE (Argentina-Brazil Integration and Economics Cooperation Program). (Oelsner, 2009) Šíření politik Argentiny a Brazílie v Latinské Americe vydláždilo postupně cestu k novému integračnímu uskupení, do kterého se zapojily Paraguay i Uruguay. Tyto menší státy v LA mají k Argentině i Brazílii blízko jak díky společně sdíleným hranicím, ale také historicky, kdy hrály roli „narázníků“ ve sporech Argentiny a Brazílie. Výsledkem spolupráce byl vznik Mercosur, který byl založen Smlouvou z Asunción v roce 1991. Ve smlouvě jsou uvedeny hlavní principy Mercosur (Smlouva z Asunción, 1991)

1. Volný pohyb zboží, služeb a dalších faktorů produkce mezi členskými zeměmi prostřednictvím odstranění cel a netarifních omezení o pohybu zboží.
2. Vytvoření společného vnějšího celního sazebníku a přijetí společné obchodní politiky, koordinace na regionální a mezinárodní politiky.
3. Koordinace makroekonomických a odvětvových politik mezi členskými státy, dále zahraničního obchodu, zemědělství, průmyslu a služeb, cla, doprava a další oblasti, které budou dohodnuty s cílem zajistit řádnou hospodářskou soutěž mezi smluvními stranami.

⁵V roce 2015 byla Bolívie potvrzena jako plnohodnotný člen MERCOSUR, nicméně její vstup není stále ratifikován

4. Závazek smluvních stran harmonizovat své právní předpisy s cílem posílit integrační proces.

Členské státy Mercosur souhlasily s postupným a rovnoměrným odstraněním tarifních překážek na vzájemný obchod uvnitř hnutí podepsáním smlouvy z Asunción. Avšak vnitřní celní sazebník je citlivým tématem pro členské země a díky vysoké diverzifikaci mezi členskými státy se problematika tarifních omezení stále jeví jako aktuální téma. v roce 1995 byly dosaženo zrušení celních překážek na 85 % obchodovatelných produktů. Vnitřní problémy se v největší míře projevíly především během 90. let, kdy byly ekonomiky Argentiny a Brazílie zasaženy ekonomickými krizemi, což následně vedlo také k vážným makroekonomickým problémům všech členských států Mercosur. V roce 2006 asi přes 99 % všech intra-obchodů mezi členskými státy Mercosur byly zredukovány v podstatě na nulu, výjimku tvořil pouze cukr a automobilový průmysl.

I přesto, že Mercosur představuje třetí nejsilnější integrační blok na světě z hlediska objemu HDP a z hlediska dosažené integrace je považována za relativně rozvinutý a často přirovnávaný k EU, avšak je důležité rozlišovat tyto integrační procesy z pohledu samotného procesu a výsledku, kdy v EU převládal názor o vytvoření pravidel a institucí na nadnárodní úrovni. v případě Mercosur se stále jedná o mezivládní spolupráci a národní státy nechtějí ztratit kontrolu nad důležitými složkami národních zájmů. (Valle, 2008) Rozhodovací procesy stále zůstávají na úrovni členských států Mercosur, i přes silné hlasy k vyšší institucionalizaci sdružení, Argentina s Brazílií se Mercosur stále drží v této sféře obezřetně při zemi.

Srovnání důležitosti zemědělství v ekonomikách EU a Mercosur

Zemědělství bylo jedním z prvních témat pro sjednocení evropských států a již od počátku integrace je podpora domácích producentů klíčovým bodem EU. Pro účely podpory domácích producentů byla již roku 1968 zavedena Společná zemědělská politika, která se řadí k prioritním oblastem EU. Členské země se dohodly plně sdílet odpovědnost v oblasti zemědělství, tudíž většina pravomocí nespočívá na jednotlivých zemích, ale na EU jako celku. Její principy pomáhají především domácím producentům produkovat dostatečné množství potravin. SPZ chrání své zemědělce před nestabilitou ceny či nepříznivým vývojem trhu. Mimo jiné si klade SPZ za svůj cíl zvyšovat bezpečnost těchto potravin.

Na rozdíl od evropské integrace MERCOSUR nedisponuje společnou zemědělskou politikou, prozatím ani neexistují konkrétní plány na její vyvinutí. v první řadě je důležité upozornit, že regionální sektorové politiky nebyly primární cíle členských států a MERCOSUR stále zůstává, byť nedokonalá, celní unie. (Beneš a Dubský, 2006) Ekonomická interdependence nebyla hlavním důvodem pro vznik integračního hnutí, ale spíše jejím důsledkem, čímž návrh společných politik směrem k hospodářské soudržnosti nebyl navrhnut. Jedná se o pozoruhodný fakt v procesu integrace MERCOSUR, jelikož zemědělský sektor obdržel dostatečnou pozornost jak v případě integrace EU, ale také například NAFTA. (Piñeiro, 2001) Členské státy užívají v oblasti zemědělství svou národní politiku tohoto sektoru.

Celosvětový význam EU je zřetelný. Pro přehled byla vytvořena tabulka číslo 1, která prezentuje pozici zemědělství v EU i Mercosur. HDP zemí EU představuje asi 21 % celosvětového HDP, což je v porovnání s Mercosur 4 krát více. Populace EU dvojnásobně větší než je populace států Mercosur. Při srovnání důležitosti zemědělství z hlediska zaměstnanosti obou integračních hnutí, podíly ukazují, že vyšší zastoupení obyvatel pracujících v zemědělství je v latinsko-amerických státech (v roce 2015 se jednalo o 4 % obyvatel v EU a 10 % obyvatel v Mercosur).

V případě EU se jedná o uskupení silných rozvinutých ekonomik, což lze pozorovat také na podílu zemědělství na ekonomice. Již od roku 1995 (podíl zemědělství činil 2,36 %) lze pozorovat snižování podílu zemědělství na HDP a v roce 2015 činil pouze 1,42 % HDP. Na druhou stranu také hodnoty podílů jednotlivých sektorů na HDP ukazují, že význam zemědělství není tak vysoký jako je tomu u průmyslu a služeb. Pro ekonomiku Mercosur je zemědělství stále významnou složkou, v roce 2015 se podílel export zemědělských produktů 38 %, zatímco v případě EU činil tento podíl pouze necelých 10 %. Z údajů uvedených v tabulce číslo 1 lze odvodit, že ekonomika Mercosur je na agrárně-potravinářském segmentu závislá ve vyšší míře než EU.

Tabulka 1 Důležitost zemědělství v EU a Mercosur, vlastní zpracování

		1995	2000	2005	2010	2015
Podíl zemědělství na HDP	EU	2,36	1,94	1,55	1,46	1,42
	Mercosur	4,94	4,45	5,17	4,87	5,28
Podíl zemědělství na exportu	EU	10,02	7,59	7,70	8,73	9,29
	Mercosur	28,82	23,23	24,34	30,17	38,43
Podíl obyvatelstva zaměstnaného v zemědělství	EU	8,13	6,66	5,43	4,42	3,66
	Mercosur	17,42	15,47	13,13	11,36	9,70

4.2. Vývoj vztahů EU a Mercosur

Již od počátku vzniku jednoho z nejdůležitějších integračních uskupení v Latinské Americe, EU považovala Mercosur za svého budoucího strategického partnera s obrovským potenciálem spolupráce. Postupnou cestu k prohlubování vztahů mezi EU a Mercosur lze shrnout do nejdůležitějších milníků, které započaly již na začátku samostatného vzniku Mercosur:

- 1) Interinstitucionální dohoda mezi EU a Mercosur z roku 1992
- 2) Interregionální rámcová dohoda o spolupráci z roku 1995
- 3) Počátky vyjednávání Asociační dohody mezi EU a Mercosur

V podstatě ihned po uzavření dohody z Asunción (březen 1991) se sešli ministři zahraničí zakládajících států Mercosur s představiteli Komise, aby představili cíle organizace a potenciální možnosti spolupráce. EU se tak stala prvním aktérem na mezinárodní úrovni, se kterým Mercosur začal neoficiálně jednat. První schůzka ministrů zahraničí obou organizací se konala na začátku března 1992 v Portugalsku, již koncem měsíce byla podepsána **Interinstitucionální dohoda mezi EU a Mercosur**, jejímž cílem bylo předání „know-how“ z evropské zkušenosti integrace, školení zaměstnanců, předávání informací a institucionální podpora. v rámci smlouvy byl také založen Společný poradní výbor.

První polovina 90. let se nesla ve znamení uzavírání bilaterálních smluv mezi EU a jednotlivými členskými státy Mercosur. Všechny dohody se zaměřovaly především na obchodní a ekonomickou spolupráci.

- Dohoda o vzájemné spolupráci mezi EU a Argentinou z roku 1990

- Dohoda o vzájemné spolupráci mezi EU a Uruguay z roku 1992
- Dohoda o vzájemné spolupráci mezi EU a Paraguayí z roku 1992
- Dohoda o vzájemné spolupráci mezi EU a Brazílií z roku 1995

Strany se vedle ekonomické a obchodní spolupráci zavázali bilaterálními dohodami k respektování demokratických principů a základům ochrany lidských práv. Smluvní strany se také zavazují k posílení regionální spolupráce. Doložka nejvyšších výhod je součástí všech bilaterálních smluv mezi jednotlivými státy a EU. (Bilateral framework agreements 2007)

Bilaterální dohody jednotlivých členských států Mercosur daly základ pro podepsání **Interregionální rámcové dohody mezi EU a Mercosur** v roce 1995. v preambuli Interregionální dohody se strany vedle principu demokracie a lidských práv zavazují k procesu regionální integrace jako nástroje pro hospodářský a sociální růst, ale také pro širší propojení mezinárodního obchodu. S ohledem na politiky obou integračních hnutí se zavazují k větší liberalizace vzájemného obchodu podle pravidel WTO. (Interregional Framework Cooperation Agreement, 2006) Výše uvedenou smlouvou byl položen základ pro potencionální spolupráci na interregionální úrovni a zvýšení liberalizace vzájemného obchodu mezi jednotlivými integracemi.

Dohoda byla založena na třech hlavních pilířích, jimiž jsou: politický dialog, kooperace a obchodní výměna. v porovnání s Interinstitucionální dohodou se již nejedná pouze o předání informací a formování Mercosur jako hnutí, ale byl zde ustanoven základ pro vzájemnou spolupráci organizací. v porovnání s Interinstitucionální smlouvou je zde kladen silnější důraz na obchodní výměnu a s ní souvisejícím uvolňováním obchodních překážek, které by se staly předskokanem pro počátek dialogu o **Asociační dohodě mezi EU a Mercosur**.

Je zde také poprvé stanoven institucionální rámec, jež je omezen na tři nově vzniklé instituce (Interregional Framework Cooperation Agreement, 2006):

- 1) Rada pro spolupráci (Cooperation Council) – ministerský orgán pro kontrolu plnění smlouvy
- 2) Společný výbor pro spolupráci (Joint Cooperation Committee)
- 3) Společný výbor pro obchod (Joint Subcommittee on Trade)

Podepsáním Interregionální dohody byl vytvořen rámec pro hlubší spolupráci, která by byla založena především na plné liberalizaci obchodu se zbožím a službami podle pravidel WTO. (SIA Report, 2009) V červnu 1999 se uskutečnil summit představitelů EU a Mercosur v Rio de Janeiru. Znovu byly potvrzeny závazky spolupráce určené v rámcové dohodě z roku 1995. Bylo rozhodnuto o zahájení vzájemných jednání, jejichž cílem by měla být postupná liberalizace obchodu všech odvětví v souladu s WTO. Na summitu také zaznělo, že rozvoj volného obchodu mezi Mercosur a EU je ústředním prvkem pro budování dynamičtějších vztahů a pro posílení mnohostranného systému obchodování. (Council of the European Union, 1999)

V listopadu 1999 byl založen Bi-regionální negociační výbor (Bi-regional negotiations committee), jehož hlavní úlohou bylo poskytnout správu nad jednáním o obchodních otázkách a další spolupráce. Dalšími sjednanými orgány na kontrolu byly Podvýbor o spolupráci a tzv. technické skupiny. Společně s institucionálním rámcem byl určen také harmonogram, během kterého měla být postupně vydlážděna cesta k Asociační dohodě mezi EU a Mercosur, čímž by započala cesta k liberalizaci vzájemných vztahů a byla by vytvořena světově největší interregionální spolupráce. (Council of the European Union, 1999) Nicméně se ukázalo, že vzájemné vztahy jsou založeny převážně na oblastech, které jsou pro vytvoření Asociační dohody problematické.

Během let 2000 – 2004 bylo uspořádáno 13 vyjednávacích kol Biregionálního výboru, kde měly být postupně vytvořeny návrhy EU a Mercosur. Na vyjednávacím kole v Madridu v roce 2002 byly zopakovány závazky potřebné k dosáhnutí cíle, čímž by vznikla celosvětově největší bi-regionální spolupráce. (Laborde, Ramos, 2007) Plán Komise bylo vytvoření dohody do roku 2004, naproti tomu v roce 2004 byly pozastavena všechna vyjednávání. EU uvedla, že ústupky ze strany Mercosur v otázce služeb a veřejných zakázkách jsou nedostatečné, Mercosur upozorňovalo na omezený přístup na trh EU v oblasti agrárního sektoru, kdy EU představila snížení omezení pro vstup na agrární trh EU, bohužel pro Mercosur nepřijatelné.

Důležitost dohody byla pro obě organizace vysoká a snahy o její uzavření pokračovaly i nadále. v roce 2007 byl vydán Evropskou Komisí „Regional Strategy Paper 2007 – 2013“, kde vedle analýzy politické situace a obchodních bariér je

hodnocena také role EU na proces integrace mezi organizacemi. EU zde určuje tři priority směrem k Mercosur (European Commission, 2007):

- 1) Podpora institucionalizace v Mercosur
- 2) Podpora prohlubování vzájemných vztahů pro uzavření Asociační dohody
- 3) Podpora občanské společnosti a osvěta o Asociační dohodě

„Dnešní rozhodnutí s cílem oživit jednání s Mercosur, otevírá po EU významnou příležitost především v dnešním rostoucím významu globální ekonomiky. Úspěšný výsledek může nabídnout výhody pro obě strany, nicméně obě strany jsou si vědomy, že rozhodnutí je doprovázeno řadou podmínek. Jednání se budou především zaměřovat na nepříznivé dopady na některá odvětví, zejména v otázce zemědělství.“ (European Commission, 2010) Těmito slovy od předsedy Evropské komise José Manuel Barroso byly zahájeny v roce 2010 nová jednání s cílem dosáhnout Asociační dohody.

Od roku 2010 již proběhlo několik kol jednání, to poslední se uskutečnilo v březnu roku 2017, kde byly předloženy návrhy týkající se obchodu a udržitelného rozvoje. Dále zde EU předložila dokumenty týkající se přístupu k energiím a surovinám. Nejvýznamnější částí jednání byly bezpochyby oblast automobilového průmyslu a otázka zemědělství, která již dlouhodobě představuje největší překážku pro uzavření Dohody. (European Commission, 2017)

V roce 2014 navíc proběhla reforma Systému preferenčních vztahů EU (GSP), který poskytuje rozvojovým zemím zvýhodněný přístup na trh EU. GSP v roce 2014 snížil počet preferenčních zemí ze 178 na 92. (Bydžovská, 2017) v případě členských zemí Mercosur vyřadil ze systému GSP Argentinu, Brazílii, Uruguaye a Venezuelu. Pouze Paraguay zůstala zemí v systému GSP pro EU.

V rámci březnového jednání v roce 2017 bylo vytvořeno 15 pracovních skupin, které se zaměřovala na nejproblematictější body potenciální asociační dohody. V průběhu jednání předložila EU svůj návrh o zemědělství, avšak ani na tomto jednání nenalezli s Mercosur společný konsenzus. Jako problematické se jeví návrhy Mercosur ohledně systému GSP, nebo výše domácí podpory ze strany EU, Mercosur také navrhuje ochranu dětských odvětví průmyslu. EU má naopak problém s vývozními cly. (European Commission, 2017)

Ačkoliv se stále smluvní strany neshodly ani v posledním kole, lze pozorovat změna přístupu v obou integračních uskupení a konstruktivní a pozitivní dialog vedl k částečnému pokroku ve všech pracovních skupinách na posledním kole jednání. Další kolo jednání se uskuteční v červenci roku 2017 v Bruselu, tomuto jednání bude předcházet zasedání pracovní skupiny zaměřené na obchod se zbožím v Buenos Aires. (European Commission, 2017)

Vzájemné obchodní vztahy mezi EU a Mercosur jsou řízeny Interregionální rámcovou dohodou o spolupráci, která vstoupila platnost v roce 1999. Navíc je zahraniční obchod řízen jednotlivými bilaterálními dohodami jednotlivých členských zemí (kromě Venezuely)⁶ s EU, které byly uzavřeny v průběhu 90. let. Společně s interregionální dohodou vytvářejí rámec pro vzájemné obchodní vztahy. (European Commission, 2017) EU se společně s Mercosur snaží nalézt konsenzus pro uzavření Asociační dohody mezi integračními uskupeními, čímž by se vytvořila bi-regionální spolupráce, která by umožnila vyšší liberalizaci pro vzájemný obchod. Asociační dohoda zahrnuje poměrně širokou škálu otázek, mezi hlavní patří:

- Tarify
- Pravidla původu
- Technické překážky obchodu
- Sanitární a fytosanitární opatření
- Oblast služeb
- Veřejné zakázky
- Duševní vlastnictví
- Udržitelný rozvoj
- Otázka malých a středních podniků

Vzájemná důležitost EU a Mercosur

Z ekonomického pohledu lze říci, že Mercosur je pro EU méně ekonomicky důležitý než je tomu ve vztahu naopak. V případě EU představuje největší potenciál oblast obchodu s nezemědělskými produkty, ve kterém má jasnou komparativní výhodu, nicméně důležitost Mercosur tkví pro EU především v udržení své pozice v Latinské Americe. Historicky má EU blízko k latinsko-americkým státům především díky Španělsku a Portugalsku a také se zde dlouhodobě snaží prosadit

⁶ Venezuela je pozorovatelem v jednáních o Asociační dohodě EU a MERCOSUR

své zájmy, v současnosti je tato pozice ohrožena Čínou, tudíž od uzavření Asociační dohody si EU slibuje především upevnění své pozice. (Leahy, 2015)

Nalezení konsenzu pro ratifikaci Asociační dohody by pro Mercosur mělo především pozitivní ekonomický dopad. Od roku 2014 ztratily 3 členské země status v systému GSP, čímž se změnil preferenční přístup na trh EU. Největší přínos by znamenala zóna volného obchodu pro segment zemědělství, kdy by se mohly na trhu EU prosadit produkty, které vykazují komparativní výhodu, jsou ale kvůli protekcionistickým opatřením v EU omezeny. (Leahy, 2015)

Již dlouholeté vyjednávání EU a Mercosur naráží především na dva následující problémy, které jsou příčinou nedokončených dialogů. Jedná se o protekcionismus a institucionální překážky.

1) Protekcionismus

Ochranářské tendence vlastního trhu se projevují jak ze strany EU, tak i Mercosur. u EU se jedná o oblast zemědělství, kde jsou vůči zemím Mercosur uvaleny kvóty na dovoz na trh EU na zemědělské produkty, nejvíce se tyto opatření týkají tzv. citlivých výrobků. Velkým problémem představují pro Mercosur netarifní opatření EU, jako jsou technické normy a standardy na dovoz, či daňová zvýhodnění členských zemí. Na druhou stranu, také Mercosur si chrání svá odvětví, především průmysl, na který jsou z pohledu EU uvalena vysoká cla.

2) Institucionální překážky

V rámci obou uskupení existují institucionální překážky, které brání k hladkému průběhu v jednání o Asociační dohodě. V uzavírání dohod má nejvyšší pravomoc Rada EU, která je zapojena do všech etap procesu, nicméně v případě uzavírání komplexních dohod, jakou je Asociační dohoda, je potřeba souhlas také zástupců vlád členských zemí. (European Council, 2017) Díky poměrně vysokému počtu členských zemí EU je však poměrně složitou otázkou a například Francie či Irsko mají dlouhodobě k uzavření Asociační dohody výhrady. Podobný problém se jeví i v Mercosur, ačkoliv má pouze pět členů. Mercosur stále trpí značnými problémy vnitřního trhu a jelikož Mercosur jako integrační uskupení nemá nadnárodní pravomoc, je potřeba jednotný hlas od všech členských států.

V tabulce číslo 2 jsou představeny průměrná dovozní cla na zemědělské a nezemědělské produkty EU a jednotlivých členských států Mercosur na multilaterální úrovni, tedy v rámci obchodu WTO.

Tabulka 2 Dovozní cla v zemích Mercosur a EU dle WTO v %, vlastní zpracování

	Celkem	Zemědělské produkty	Nezemědělské produkty
EU	5,1	10,7	4,2
Argentina	13,6	10,4	14,2
Brazílie	13,5	10,0	14,1
Paraguay	9,8	9,9	9,8
Uruguay	10,5	9,9	10,6
Venezuela	12,9	11,9	13,0

Z údajů o dovozních clech lze pozorovat, že EU má oproti členským zemím nižší tarifní překážky, především v nezemědělských produktech, kde bylo clo v roce 2015 4,2 % v EU, ale například u Brazílie či Argentiny se výše cla pohybuje okolo 14 %. v případě zemědělských produktů jsou cla srovnatelná jak u členských zemí Mercosur, tak i v případě EU. Podle každoročních zpráv WTO – World Tariff Profiles lze pozorovat postupné snižování dovozních cel v případě EU u zemědělských produktů, například v roce 2010 bylo clo u pro zemědělské produkty 12,8 %. Sborník také prezentuje konkrétní celní ochrany, kde se ukazuje, že v případě členských zemí Mercosur jsou vykázány na jednotlivé agrární produkty vyšší tarify než v EU. EU naproti tomu má daleko vyšší tzv. special tariff, které ukládají absolutní částku za importované kilo produktu. Členské země téměř nepoužívají tuto specifickou sazbu, naproti tomu především pro konkurenceschopné produkty Mercosur jsou uvaleny tyto sazby vysoko, což ve výsledku znamená, že jsou celní opatření na zemědělské produkty vyšší v EU než v Mercosur.

Nicméně díky uzavření Interregionální rámcové dohody a samostatným bilaterálními dohodami jednotlivých států lze konstatovat, že je přístup na trh liberálnější než pouze na multilaterální úrovni prostřednictvím členství ve WTO,

nicméně jak bude dále poukázáno, oblast zemědělství je stále ovlivněna vysokými cly.

4.2.1. Problematika zemědělství a přístup na trh EU a Mercosur

Dle průzkumů se odhaduje, že hospodářský dopad uzavření dohody o volném obchodu bude mít z ekonomického pohledu pozitivní dopad jak pro EU, tak i pro Mercosur. Vzhledem k menší velikosti trhu MERCOSRU se očekává, že relativní účinek na čistý příjem bude pro Mercosur větší. Na druhou stranu pro EU se předpokládají lepší vyhlídky pro odvětví výroby a služeb, i přesto, že by EU musela vydat náklady na přizpůsobení se liberalizaci v zemědělském sektoru. (SIA Report, 2010)

Ačkoliv jsou jednání o Asociační dohodě mezi EU a Mercosur stále v procesu, už teď je více než zřejmé, že nejvíce skloňovaným pojmem všech jednání je bezpochyby zemědělství, jež patří k největším překážkám potenciální liberalizace mezi EU a Mercosur. Asociační dohoda by umožnila liberalizaci na daleko vyšší úrovni než je tomu doposud v rámci bilaterálních dohod s jednotlivými státy. Zemědělství je významným prvkem jednání hlavně kvůli faktu, že pro obě uskupení představuje klíčovou oblast. v oblasti obchodu se zemědělským zbožím je očekáván větší užitek pro státy Mercosur než pro členy EU.

V současnosti je EU považována za čistého importéra zemědělských produktů z členských zemí Mercosur a agrárně-potravinářský sektor představuje pro Mercosur podstatnou část celkového exportu do EU, nicméně podle zprávy, kterou vydala EU je import z Mercosur omezen pouze na omezený počet produktů. (SIA, zemědělství, 2007)

Přestože je zemědělství pro zájmy Mercosur zásadními odvětví, sektor zemědělství trpí na straně EU vysokým stupněm ochrany, ať už se jedná o tarify, celní kvóty nebo zvláštní předpisy a hygienická opatření, které stěžují vstup zemědělských produktů z EU. (OECD, 2006) Tato opatření jsou uvalena především na konkurenceschopné produkty produkovaných v Mercosur, jako je hovězí maso, cukr nebo mléčné výrobky, které patří taky mezi „citlivé položky“ v rámci jednání o Asociační dohodě mezi EU a Mercosur.

V roce 1995 země Mercosur přijaly společný vnější tarifní sazebník, což vedlo celkově k snížení horní hranice tarifů. v současné době žádný zemědělský produkt,

který je dovážen do Mercosur nepřesahuje hranici 20%, nicméně problematická část je to, že Mercosur je stále nedokonalou celní unií a jednotlivé země mohou i nadále uplatňovat vyšší nebo nižší sazby, které jsou odlišné od CET Mercosur, například alkoholické nápoje nebo olivový olej, které podle CET podléhají cla v rámci Mercosur je zatížen 10 %, v Argentině se jedná o sazbu 31, 5%. (SIA Report, 2007)

Mnoho výrobků, které jsou dováženy z Mercosur na trh EU jako je například sója, fazole, sójový olej nebo jakýkoliv druh tropických produktů (káva, kakao, mango), podléhají na evropském trhu velmi nízkému nebo žádnému tarifu, nicméně další dovozy z Mercosur podléhají jak tarifním překážkám, tak i kvótám na dovoz, jedná se především o dovoz hovězího masa nebo cukru. (SIA Report, 2007). Vedle tarifních opatření jsou ze strany EU uvaleny na dovoz určitých agrárně-potravinářských produktů také netarifní opatření. Konkrétně se jedná o standardy, pravidla původu či antidumpingová a ochranná opatření. Pro státy Mercosur patří určitá obchodní omezení SZP, zejména pokud se jedná o pohyb živého skotu, hovězího masa, vepřového masa nebo drůbeže. Jedná se opatření zaměřené na aspekty SPS týkající se zajištění vysoké úrovně hygienické bezpečnosti pro veřejnost EU. (SIA Report, 2007)

V případě uzavření Asociační dohody mezi smluvními stranami se očekává zvýšení dovozu produktů, se kterými se kvůli protekcionistickým tendencím nepodařilo členským státům Mercosur prosadit na trhu EU. Konkrétně se jedná o maso, cukr nebo ovoce. Například u hovězího masa se předpokládá zvýšení dovozu o 50 % z Brazílie nebo o asi 70 % z Paraguaye. (SIA Report, 2010) V rámci jednání o Asociační dohodě byl EU vypracován dokument o potenciálním vlivu uzavření dohody na obchod s agrárně-potravinářskými produkty. Byly zde identifikovány dopad jak pro EU, tak i státy Mercosur. Dále zde byly uvedeny citlivé produkty, které jsou stěžejní překážkou pro nalezení vzájemné shody v otázce agrárního sektoru. Konkrétně se jedná o produkty s vysokou komparativní výhodou zemí Mercosur, a to hovězí maso a cukr.

Významnou položkou pro vzájemný obchod je také v posledních letech sója, která je vedle hovězího masa a cukru hlavní produktovou položkou, na které se strany nemohou dohodnout. Členské státy Mercosur jsou předními importéry sóji do zemí

EU. Navíc MERCOSUR patří mezi světové producenty sóji a společně s vývozem se zvýšila také produkce sóji, především mezi roky 1999 až 2004 a od té doby patří mezi největší vývozce sóji na světě. (SIA Report, 2009) Pokud se zaměříme na jednotlivé státy, Brazílie se řadí mezi nejdynamičtější a významný světový trh se zemědělskými produkty, Argentina se orientuje především na hovězí maso a sóju, nicméně také Paraguay a Uruguay především v posledních letech zvyšují svou produkci. Přestože se jedná v porovnání s Brazílií a Argentinou malé trhy, především produkce sóji hraje nezastupitelnou roli v produkci těchto menších členských států. (SIA Report, 2007)

Významnou překážkou tedy tvoří především tarifní i netarifní omezení EU pro vstup zemědělských produktů z Mercosur. Ačkoliv v průběhu liberalizace agrárního obchodu postupně dochází ke snižování tarifních omezení, jako jsou cla a kvóty. Konkurenceschopné položky obchodu Mercosur, jako je maso či cukr, jsou stále zatíženy těmito omezeními, především kvótami. Také je důležité upozornit, že ačkoliv jsou v návrzích Asociační dohodě uvedeny snižování cel, významnou překážku pro Mercosur představují netarifní překážky vstupu na trh.

4.3. Analýza vývoje a struktury agrárního obchodu mezi EU a Mercosur

Následující část prezentuje zpracovanou analýzu dynamiky celkového a agrárně-potravinářského obchodu mezi EU a Mercosur. v úvodní části je popsána dynamika obchodu, která je následovně doplněna o identifikaci zbožové struktury vzájemného agrárního obchodu. V rámci kapitoly jsou také zpracovány analýzy obchodu jednotlivých členských zemí Mercosur s EU. V závěrečné části je popsán obchod ČR s Mercosur a význam zemědělství v této obchodní výměně.

4.3.1. Dynamika celkového a agrárně-potravinářského obchodu mezi EU a Mercosur

Zahraniční obchod s agrárně-potravinářskými produkty je segmentem celkové zahraniční obchodní výměny mezi EU 28 a Mercosur. Následující část prezentuje výsledky analýzy dynamiky celkového obchodní výměny s podrobnějším zaměřením především na obchod se zemědělskými produkty, který představuje pro obě integrační uskupení významnou část obchodní výměny.

Tabulka číslo 3 ukazuje základní ukazatele pro určení dynamiky zahraničního obchodu s celkovým a agrárním zbožím, které byly v následujících částech podrobněji zasazeny do vzájemného kontextu vzhledem k současným vztahům EU 28 a Mercosur. Hodnota obrátu celkového obchodu činila 49,57 miliard USD v roce 1995. V roce 2015 se jednalo o hodnotu obrátu 111,66 miliard USD. Hodnota vzájemných exportů obou uskupení byla v roce 1995 přibližně stejná, nicméně v pozdějších letech se začíná projevovat zvyšující se export Mercosur do EU, což dokazuje také záporná obchodní bilance EU, která se od roku 2001 začala rapidně zvyšovat. Tento trend je také potvrzen hodnotami TC indexu, ten do roku 2000 byl vyšší než 100%, ale již v roce 2000 se snížil na hodnotu 94%. Důležité mezníky ve vzájemných vztazích odráží také vzájemná obchodní výměna. Od roku 2000 klesá především export EU do zemí Mercosur, jedním z důvodů jsou finanční krize, které zasáhly především silné ekonomiky Mercosur, a to Brazílii a Argentinu od roku 1999. Otevřenost k liberalizaci ze strany EU byla omezena, a přestože se stále jednalo o významného partnera, trh zemí Mercosur představoval pro EU 28 obchodní riziko. (Kegel a Amal, 2012) Ekonomická krize v letech 2008 – 2009, která zasáhla především evropský a americký trh znamenala také značné snížení obchodní výměny mezi uskupeními. V roce 2008 činil obrát 142,87 miliard USD, další rok se jednalo pouze o hodnotu 103,81 miliard USD, což je pokles o 27 % oproti předešlému roku. Po krizi vzájemná obchodní výměna vykazuje vyšší dynamiku a již v dalších letech se obchod zvyšuje. v roce 2010, v době kdy se znovu otevřela jednání o vyšší liberalizaci vzájemných trhů, se obchod zvýšil meziročně o 23%. Nicméně v posledních 5 letech lze pozorovat klesající tendenci obchodní výměny. Jedním z důvodů je značný odklon Mercosur od EU jako hlavního obchodního partnera, tento fakt lze pozorovat nejvíce po období krize. (Ocampo, 2009) V rámci vzájemných vztahů hrálo také poměrně důležitou roli přistoupení Venezuely jako členského státu, se kterou má EU dlouhodobě problém kvůli problematice lidských práv. Navíc v roce 2014 byly Argentina, Brazílie a Uruguay vyřazeny ze systému GSP, tudíž dále nemohly čerpat výhody zemí s tímto statutem.

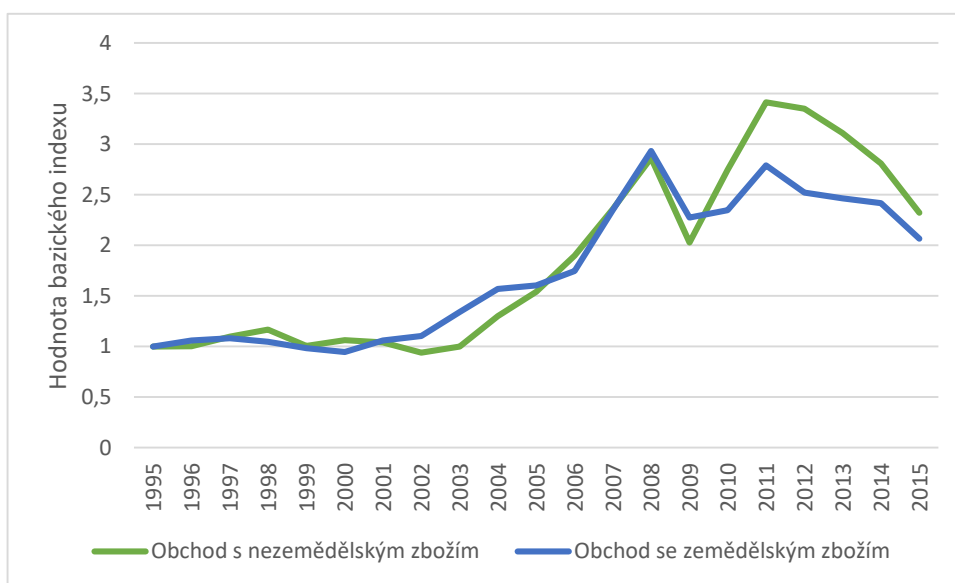
Tabulka 3 Celkový a zahraniční obchod mezi EU a Mercosur; vlastní zpracování

	Zahraníční obchod celkem					Agrárně zahraniční obchod				
	Obrat	Export (v mld. USD)		Bilance	TC	Obrat	Export (v mld. USD)		Bilance	TC
		EU28	Mercosur				EU28	Mercosur		
1995	49,57	25,37	24,19	1,18	105	13,54	1,84	11,69	-9,85	16
1996	50,4	25,97	24,43	1,55	106	14,34	1,44	12,89	-11,45	11
1997	54,13	29,2	24,93	4,27	117	14,65	1,43	13,22	-11,79	11
1998	56,16	31,09	25,08	6,01	124	14,15	1,54	12,61	-11,06	12
1999	49,58	25,37	24,22	1,15	105	13,33	1,13	12,2	-11,08	9
2000	51,07	24,73	26,35	-1,62	94	12,81	1,17	11,64	-10,46	10
2001	51,84	24,7	27,13	-2,43	91	14,32	1,14	13,18	-12,05	9
2002	48,71	20,15	28,56	-8,41	71	14,93	0,86	14,07	-13,22	6
2003	54,21	19,27	34,94	-15,67	55	18,16	0,89	17,27	-16,38	5
2004	68,0	25,81	42,19	-16,38	61	21,22	0,97	20,26	-19,29	5
2005	77,16	29,15	48,01	-18,85	61	21,71	1,07	20,64	-19,57	5
2006	92,04	34,27	57,78	-23,51	59	23,62	1,34	22,29	-20,95	6
2007	116,74	43,76	72,98	-29,21	60	31,77	1,62	30,15	-28,53	5
2008	142,87	55,61	87,26	-31,64	64	39,71	2,25	37,47	-35,22	6
2009	103,81	42,9	60,92	-18,02	70	30,77	1,82	28,95	-27,14	6
2010	130,75	58,45	72,3	-13,85	81	31,77	2,13	29,65	-27,52	7
2011	160,72	73,51	87,21	-13,7	84	37,78	2,68	35,1	-32,42	8
2012	154,89	77,92	76,97	0,95	101	34,14	2,83	31,31	-28,48	9
2013	145,37	74,92	70,45	4,47	106	33,36	2,98	30,38	-27,39	10
2014	133,92	67,95	65,97	1,98	103	32,72	2,89	29,84	-26,95	10
2015	111,66	55,76	55,9	-0,14	100	27,95	2,29	25,67	-23,38	9

Agrárně potravinářský segment představuje pro vzájemnou obchodní výměnu poměrně důležitou roli. Obrat tohoto segmentu na celkovém obratu mezi EU a Mercosur činil v roce 2015 asi 25 %. Analýza dynamiky obchodu se zemědělskými produkty ukazuje, že agrární obchod je ve vyšší míře významnější sektor pro Mercosur, kde se podílí na celkovém exportu do EU skoro polovinou (v roce 1995 se jednalo o 48%, v roce 2015 o 46 %). I přesto, že je podíl vysoký a Mercosur představuje významného dovozce agrárních produktů na evropský trh, členské země Mercosur stále nevyužívají veškerý svůj potenciál, což je dáno především vlivem protekcionismu na trhu EU. (Leahy, 2015) Podíl agrárního sektoru na exportu EU do Mercosur je nepatrný a činí asi 4 %, což ukazuje, že je EU čistým importérem agrárních produktů a do zemí Mercosur vyváží především nezemědělské produkty a představuje významného partnera v oblasti průmyslových výrobků a služeb. Právě tyto komparativní výhody obou uskupení představují hlavní problém pro liberalizaci vzájemných vztahů. (Laborde a Ramos, 2007)

Hodnota obrátu obchodu se zemědělskými produkty činila v roce 1995 celkem 13,54 miliard USD, v roce 2015 se jednalo o 27,95 miliard USD. Obchod se zemědělskými produkty vykazuje stejnou tendenci jako je tomu u celkové obchodní výměny, nicméně obchodní bilance EU se zemědělskými produkty je v celém sledovaném období záporná, což jasně ukazuje Mercosur jako importéra pro země EU, stejnou tendenci ukazují hodnoty TC indexu, v roce 1995 byl tento index 16 %, v roce 2003 pouze 5 % a v posledním sledovaném období (v roce 2015) se jednalo o 9%.

Agrární obchod mezi EU a Mercosur potvrdil tezi, že během finanční krize je nejméně postiženým segmentem světové ekonomiky agrární a potravinářský sektor. Důvodem je především funkce agrárně-potravinářského sektoru uspokojovat základní lidské potřeby, což dává tomuto odvětví schopnost odolávat finančním krizím na světových trzích. (Svatoš a kol., 2011) Graf číslo 1 zachycuje bazický index obrátu obchodu se zemědělskými i nezemědělskými produkty. Jak již bylo uvedeno, od roku 1999 zasáhl trh Brazílie a Argentiny krize, které se projevíly také na snížení obrátu obchodu s EU, nicméně agrární sektor v tomto období stále držel svou dynamiku, na rozdíl od obchodu s nezemědělskými produkty. Finanční krize v roce 2009 zasáhla velkou mírou oba sektory, obrát agrárního sektoru vykazoval nižší tendenci poklesu během období krize, což je dáno také významným podílem na vzájemném obchodu EU a Mercosur.



Graf 1 Dynamika obrátu zahraničního obchodu mezi EU a Mercosur; vlastní zpracování

Dynamika celkového a agrárního obchodu mezi EU a Mercosur ukazuje, že obchod EU s ostatním zbožím je mnohem dynamičtější než se zemědělskými produkty. Export EU se zemědělskými produkty vzrostl od roku 1995 2,27 krát, oproti tomu obchod se zemědělskými produkty se zvýšil pouze o 1,24 krát. Tendence agrárního exportu Mercosur do EU je mnohem dynamičtější a od roku 1995 tento export narostl o 2,19 krát. Průměrný index růstu ukazuje, že za poslední dvě dekády se agrární export zvýšil v případě EU pouze o 1 %, v případě zemí Mercosur se jedná o 4% růst. Nicméně v posledních pěti letech vykazuje vyšší dynamiku agrární export EU (růst o 2 % oproti roku 2010) než agrární export Mercosur (pokles o 3 % od roku 2010).

Tabulka 4 Dynamika celkového a agrárně zahraničního obchodu mezi EU a Mercosur; vlastní zpracování

		Zahraniční obchod celkem			Agrární zahraniční obchod		
		Obrat	Export		Obrat	Export	
			EU28	Mercosur		EU28	Mercosur
Průměrný index růstu	95-15	1,04	1,04	1,04	1,04	1,01	1,04
	95-00	1,01	1,00	1,02	0,99	0,91	1,00
	00-05	1,00	1,03	1,13	1,11	0,98	1,12
	05-10	1,11	1,15	1,09	1,15	1,15	1,08
	10-15	0,97	0,99	0,95	1,02	1,02	0,97
Bazický index	00/95	1,03	0,98	1,09	0,97	0,64	1,00
	05/95	1,56	1,15	1,98	1,60	0,58	1,77
	10/95	2,64	2,30	2,99	2,35	1,16	2,54
	15/95	2,25	2,20	2,31	2,07	1,24	2,20

4.3.2. Dynamika zbožové struktury mezi EU a Mercosur

Hodnoty obchodní výměny mezi EU a Mercosur vykazují vzrůstající tendenci, nicméně lze pozorovat značnou asymetrii mezi oběma integračními hnutími, kdy EU vykazuje komparativní výhodu v obchodu s nezemědělskými produkty, na rozdíl od Mercosur, kde je značný význam agrárního sektoru. Od roku 2010 pak lze pozorovat postupný nárůst agrárně-potravinářského sektoru také ze strany EU. Z výše uvedených důvodů byla také analyzována zbožová struktura mezi lety 1995 až 2015, aby byly identifikovány produktové skupiny, které v nejvyšší míře profitují ve struktuře vzájemného obchodu.

Analýza konkurenceschopnosti jednotlivých skupin agrárně zahraničního obchodu Mercosur a EU

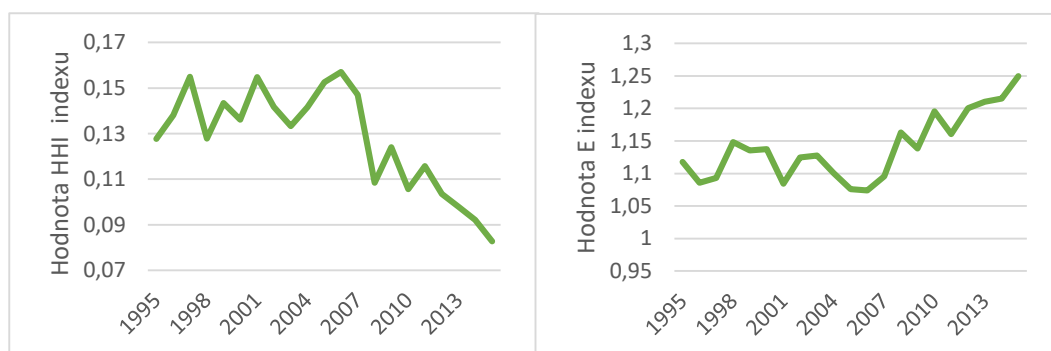
Pro vyhodnocení konkurenceschopnosti Mercosur a EU v rámci agrárního exportu a jeho jednotlivých složek, byly vypočteny hodnoty RCA indexů dvěma způsoby. V případě prvního se jednalo o použití celkového obchodu jako benchmarku, v druhém případě o použití agrárního obchodu. Agrární export jako celek vykazuje komparativní výhodu jak v případě EU, tak i v případě Mercosur, jelikož hodnoty RCA překročily hodnotu 1, nicméně v případě Mercosur se jedná o hodnoty daleko vyšší (v roce 2015 byla hodnota RCA indexů pro agrární export EU 1,134, v případě Mercosur 4,689). Tabulka číslo 5 ukazuje procentuální podíl jednotlivých položek na celkovém a agrárním exportu v případě obou uskupení. Vyšší podíl položek s komparativní výhodou při použití benchmarku celosvětového celkového exportu, vykazuje vyšší hodnotu Mercosur, kde se jedná až o 65 % položek, nicméně v případě použití benchmarku agrárního exportu světa, zde jasně převažuje EU, kde se podílí až 50 % položek s komparativní výhodou. Důvodem je především odlišné zaměření uskupení na export agrárních produktů, kdy EU především vykazuje komparativní výhodu v plně finalizovaných produktech, na rozdíl od Mercosur, kde se jedná o primární nezpracované produkty. Největší komparativní výhodu vykazují v případě EU maso, sýry a tvaroh, čokoláda a alkoholické nápoje. v případě Mercosur se jedná o podzemnici a sóju, kukuřici, cukr, krmiva pro zvířata a hovězí maso.

Tabulka 5 Podíl konkurenceschopných položek ve struktuře obchodu EU a Mercosur; vlastní zpracování

Podíl konkurenceschopných položek ve struktuře obchodu EU a Mercosur								
	1995- 1999	2000 - 2004	2005 - 2009	2010 - 2015	1995- 1999	2000- 2004	2005- 2009	2010- 2015
	Benchmark – celosvětový celkový export				Benchmark – celosvětový agrární export			
EU (% položek)	57	57	59	63	50	50	46	50
Mercosur (% položek)	65	61	67	65	24	26	24	26

Analýza specializace a diverzifikace zahraničního agrárního obchodu

Při analýze diverzifikace zahraničního exportu mířícího z EU do Mercosur byly použity HHI a E indexy. Hodnoty indexu HHI jsou zobrazeny v grafu číslo 2. HHI index se od roku 1995 pohyboval v rozmezí mezi 0,08 po 0,15, což značí poměrně vysokou diverzifikaci zbožové struktury agrárního sektoru z EU do Mercosur. Navíc od roku 2005 hodnota indexu postupně klesá, což znamená, že export zemědělských produktů z EU je daleko více diverzifikováno. Stejnou tendenci zbožové struktury vykazuje také E index v grafu číslo 3. Hodnoty E indexu stoupají stejnou dynamikou taktéž od roku 2005. Nepatrné výkyvy jsou u obou indexech vidět v roce 2009 a 2011. Podíl nejobchodovatelnějších zemědělských produktů s Mercosur nepřesahoval v posledních 20 let nadpoloviční hodnotu.

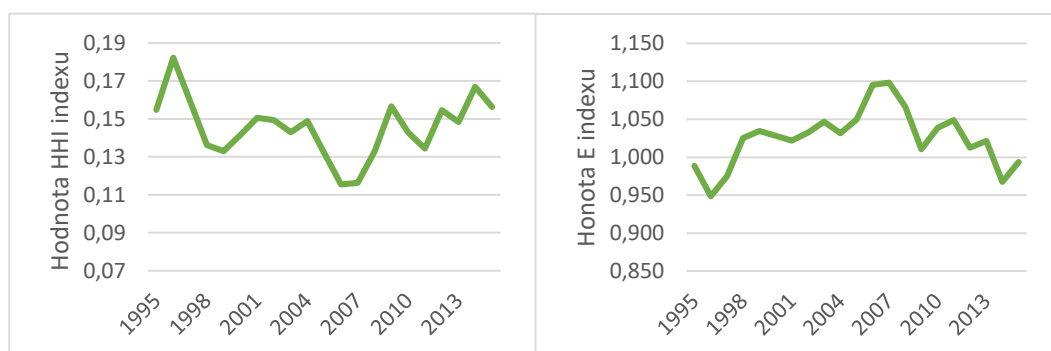


Graf 2 HHI index pro zbožovou strukturu obchodu z EU do Mercosur; vlastní zpracování

Graf 3 E index pro zbožovou strukturu z EU do Mercosur; vlastní zpracování

V případě Mercosur je specializace na zemědělské produkty, které jsou obchodovány s EU, silnější. Agrární export je tvořen méně různorodými produkty, jež jsou zastoupeny v daleko vyšší míře. Pět nejvíce obchodovatelných produktů s EU tvoří přes 70% celkového agrárního exportu do EU, což značí poměrně vysokou závislost na poměrně nízkém počtu obchodovatelného zboží.

Také v případě exportu z Mercosur byla dynamika zbožové struktury analyzována pomocí HHI a E indexů. Vývoj je popsán v grafech 4 a 5. Na rozdíl od agrárního exportu Mercosur jsou hodnoty HHI indexu vyšší. v polovině 90. let byla hodnota HHI indexu 0,15, na konci sledovaného období činila hodnota 0,16. V průběhu let se však v exportu agrárních produktů vyskytovaly výkyvy v diverzifikaci agrárního obchodu. Období, kdy se Mercosur zaměřoval na export nízkého počtu produktů především v 90. letech, naopak mezi lety 2005 a 2000 lze pozorovat vyšší orientaci na více výrobků. Stejně jako u případu EU byla dynamika posouzena také pomocí E indexu, který vykazuje podobné tendence jako HHI index, čímž jsou výsledky analýzy dynamiky agrárního exportu z Mercosur do EU potvrzeny.



Graf 4 HHI index pro zbožovou strukturu z Mercosur do EU; vlastní zpracování

Graf 5 E index pro zbožovou strukturu z Mercosur do EU; vlastní zpracování

Struktura vzájemného obchodu dle stupně zpracování

Vzájemný obchod s agrárně-potravinářskými produkty byl analyzován také dle stupně zpracování produktů klasifikací BEC. Členské státy Mercosur jsou obecně považovány za vývozce primárních nezpracovaných zemědělských produktů s nízkou přidanou hodnotou jako ostatní latinsko-americké státy. Naproti tomu stojí EU, která je považována za jednoho z největších exportérů zpracovaných zemědělských produktů a bilance obchodu s těmito produkty ukazuje pozitivní hodnoty. Nicméně podíl na světovém obchodu se zpracovanými produkty se v posledních letech snižuje, a to především díky vlivu Brazílie a Číny. (European Commission, 2017) Tabulka číslo 6 prezentuje podíly jednotlivých produktových skupin mezi lety 2000 a 2015. Podíly jednotlivých skupin ukazují, že vliv Brazílie jako největší ekonomiky Mercosur se projevil také v analýze zbožové struktury dle stupně zpracování. Podle očekávání primární produkty určené především pro průmysl se podílí na struktuře exportu Mercosur v největší míře (47 % v roce 2015).

Nicméně poměrně významná část patří zpracovaným produktům určených pro konečnou spotřebu domácností, konkrétně se jednalo o 35 % v roce 2015.

Tabulka 6 Struktura exportu importu z/do Mercosur z/do EU 28; vlastní zpracování

Struktura exportu a importu z/do Mercosur do/z EU 28 (klasifikace BEC)					
		2000	2005	2010	2015
Export do EU	111	41%	39%	45%	47%
	112	17%	18%	16%	15%
	121	5%	7%	7%	3%
	122	37%	36%	32%	35%
Import z EU	111	4%	3%	4%	2%
	112	10%	11%	11%	19%
	121	14%	19%	15%	9%
	122	73%	67%	70%	70%

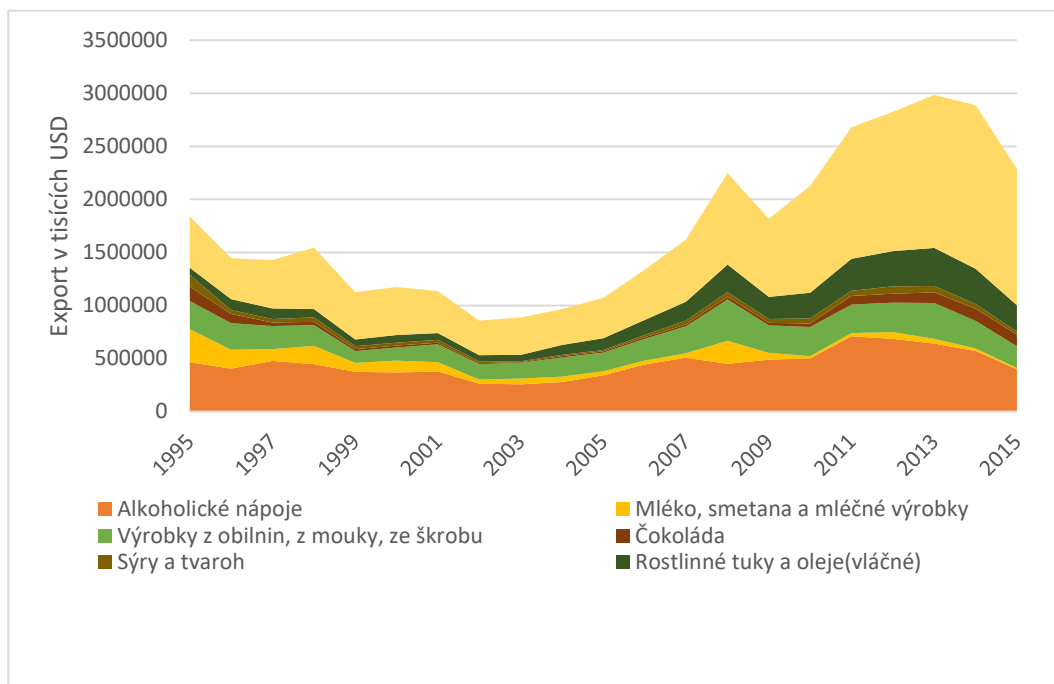
Import EU je zastoupen především zpracovanými produkty s vysokou přidanou hodnotou. V roce 2000 se tyto produkty podílely na importu EU do Mercosur 73%, o patnáct let později se jedná o 70%. Od roku 2000 se v případě vývozu EU začaly na agrárním obchodu prosazovat také primární produkty určené pro domácnosti, od roku 2010 se tento podíl zvýšil z 11 % agrárního importu do Mercosur na 19 % v roce 2015. EU se tedy snaží na trhu Mercosur prosadit také díky nezpracovaným produktům.

Identifikace těžištních produktových skupin ve vzájemném obchodu

V následujících grafech je prezentován vývoj exportu agrárně-potravinářských produktů ze zemí EU a Mercosur. V následující části budou identifikovány produktové skupiny, které ve vzájemném obchodě převažují a je zde také zobrazen jejich vývoj a podíl na celkovém agrárním exportu od roku 1995 do roku 2015.

Ve struktuře agrárního exportu EU do Mercosur převažují především plně finalizované produkty s vysokou přidanou hodnotou. Jak ukazuje graf číslo 6, největší zastoupení zde mají alkoholické nápoje, mléko a mléčné výrobky, výrobky z obilnin, čokoláda, sýry a tvaroh a rostlinné tuky a oleje. Ačkoliv je v největší míře obchodováno s alkoholickými nápoji a mlékem a mléčnými výrobky, právě na tyto produktové skupiny jsou uvaleny vysoké tarifní omezení na trhu Mercosur, především v Brazílii, což také brání dalšímu rozvoji exportu těchto produktů. Export do Mercosur je značně diverzifikovaný, tudíž výše uvedené produktové skupiny představují pouze 28% podíl na vývozu EU. Diverzifikace agrárního exportu

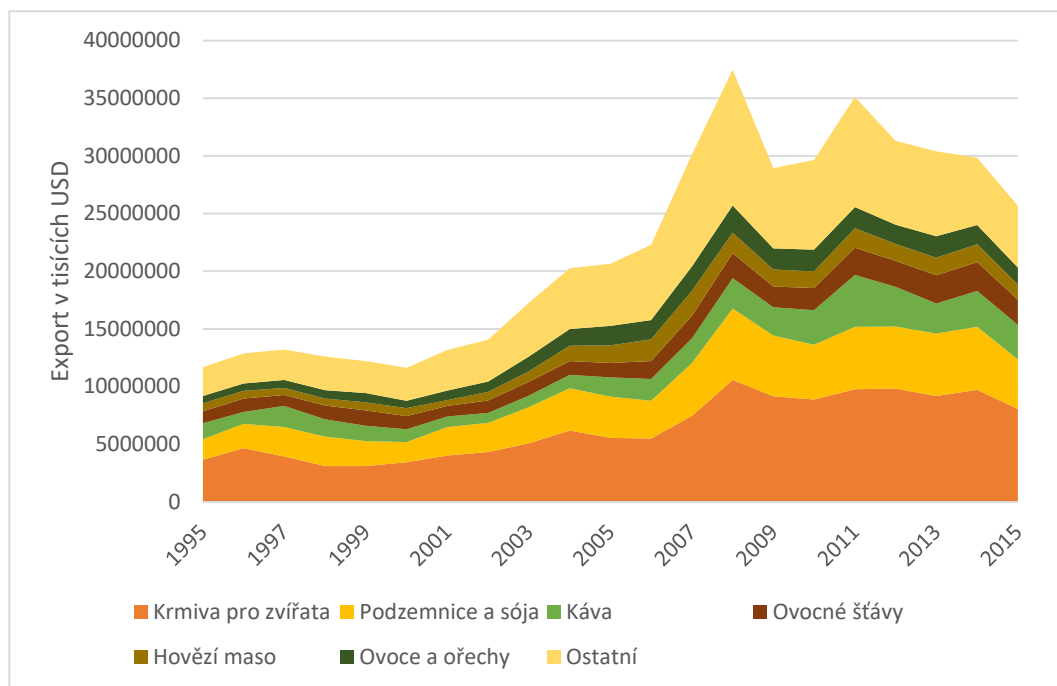
se značně změnila, jelikož ještě v roce 1995 představovaly prezentované produkty 58% na celkovém exportu zemědělských produktů.



Graf 6 Zbožová struktura exportu z EU do MERCOSUR; vlastní zpracování

Struktura vývozu členských zemí Mercosur do EU je značně odlišný. Jak již bylo zjištěno, export Mercosur je specializovaný na omezené produktové skupiny, jenž se podílí na agrárním exportu nadpolovičním podílem. Struktura exportu Mercosur je v největší míře zastoupena krmivou pro zvířata, podzemnicí a sójou, kávou, ovocnými šťávami, hovězím masem a ovocem a zeleninou. Členské státy Mercosur, s výjimkou Venezuely, jsou považovány za přední producenty sóji, která tvoří společně s krmivou pro zvířata vysoký podíl na celkovém exportu Mercosur do EU. Tyto produktové skupiny agrárně-potravinářského segmentu představovaly v roce 2015 79 % agrárního exportu do EU. Od roku 1995 lze pozorovat především růst podílu podzemnice a sóji ve struktuře vývozu, jelikož se jedná o produkty, které jsou stěžejní pro ekonomiky všech členských zemí Mercosur s výjimkou Venezuely. Na celkovém agrárním exportu je zastoupena asi 17 %. Hovězí maso, které vykazuje vysokou konkurenceschopnost na světových trzích, představuje jen nepatrnou část exportu. V roce 2015 se jednalo o 1,33 miliard USD, což je pouze 5 % vývozu Mercosur. v případě hovězího masa se zde projevuje především protekcionismus EU, který je představován cly a celními kvótami, ale také speciálními a hygienickými předpisy, či původem zboží. Celková struktura nejvíce

obchodovaných produktů je složena především z primárních produktů s nízkou přidanou hodnotou, na kterou nejsou v EU uvalena vysoká cla na rozdíl od zpracovaných produktů, nicméně v šesti nejvíce exportovaných produktových skupin se 8% podílem prosazují ovocné šťávy, které již spadají do kategorie zpracovaných produktů.



Graf 7 Zbožová struktura exportu z Mercosur do EU; vlastní zpracování

4.3.3. Dynamika teritoriální struktury mezi EU a Mercosur

V přechodících částech již bylo zjištěna a identifikována celková dynamika agrárního obchodu, následně byla provedena analýza zbožové struktury obchodní výměny mezi EU a Mercosur. v rámci analýzy dynamiky teritoriální struktury bylo v první řadě zkoumáno postavení členských států a jejich podíl na vzájemném agrárním obchodu. Jak bylo zjištěno v analýze dynamiky agrárního obchodu, obrat obchodní výměny mezi EU a Mercosur především od roku 2009 klesá, jednou z příčin je také oslabení pozice na latinsko-americkém kontinentu kvůli prosazování se nových hráčů na mezinárodním poli. Z toho důvodu byla také provedena analýza pozice EU v celkovém i agrárním obchodu Mercosur od roku 1995 – 2015.

Změna vzájemné pozice v rámci agrárního obchodu mezi EU a Mercosur

Jak již bylo prezentováno, vzájemný obchod mezi EU a Mercosur vykazuje klesající tendenci hodnot obchodní výměny, jak u obchodu se zemědělským

i nezemědělským zbožím. Jedním z důvodů je mimo jiné také oslabující pozice EU jako hlavního exportního a importního partnera. Lze tedy poznamenat, že dynamika vzájemného obchodu mezi EU a Mercosur ztrácí v posledních letech dynamiku růstu. Obchod se zemědělským zbožím představuje především pro Mercosur hlavní segment celkového zahraničního obchodu, nicméně import zemědělských produktů na trhy EU je omezován, což má za následek změnu orientace obchodu a hledání nových obchodních partnerů pro Mercosur, což se začalo plně projevovat především po krizi v roce 2009. Jedním z důvodů je také stále nedokončená liberalizace, ve které zemědělský sektor hraje podstatnou roli.

Intra a extra obchod agrárního sektoru v Mercosur

Intra obchod představuje obchodní výměnu mezi členskými státy uvnitř uskupení. Výsledky analýza obchodu „intra group“ ukazují, v jaké míře probíhá obchod v členských státech Mercosur a jak moc jsou na sobě státy závislé a zda je zahraniční obchod orientován „intra“ nebo „extra group“. Tabulka číslo 7 prezentuje podíly obchodu Mercosur uvnitř a vně integračního uskupení od roku 1995 v desetiletých intervalech.

Tabulka 7 Obchodní výměna Mercosur - intra a extra group; vlastní zpracování

	1995		2005		2015	
	Intra-group	Extra-group	Intra-group	Extra-group	Intra-group	Extra-group
Celkový obchod	19%	81%	12%	88%	13%	87%
Agrární obchod	17%	83%	8%	92%	7%	93%

Podíly na intra obchodu na celkovém zahraničním exportu ukazují, že převážná část obchodu Mercosur je orientována na zahraniční trhy. v roce 1995 se jednalo o 19% podíl intra obchodu, o dvě dekády později se jednalo pouze o 13 %. Důvodem klesajícího obchodu uvnitř uskupení byl také spor mezi Brazílií a Argentinou v roce 2008 jako nejsilnějších členských států, jelikož vzájemný obchod mezi těmito dvěma uskupeními představuje významnou část obchodu uvnitř Mercosur. Dalším důvodem je také relativně malá velikost trhu Mercosur v porovnání s ostatními ekonomikami světa a také zvýšená diverzifikace teritoriální struktura u exportu Mercosur. (Arya, 2013)

Hodnoty obchodu se zemědělskými produkty vykazují výraznější pokles „intra group“ obchodu, kdy se Mercosur orientuje na zahraniční trhy. V roce 1995 tvořil obchod s agrárními produkty 17 %, v roce 2015 se jednalo pouze o 7 %. Vývoj těchto hodnot lze přisuzovat také soběstačnosti členských států Mercosur v případě agrárně-potravinářského sektoru. Na celkovém i agrárně potravinářské obchodu uvnitř skupiny zemí Mercosur se neustále projevují neshody, které se v uskupení nesou od začátku, a jedná se především o značné diference mezi členskými státy, kdy si každý hledá vlastní cestu, jak vyřešit své strukturální a ekonomické problémy, namísto hledání společné strategie, například v případě obchodu. Na pokles intra-obchodu reagovala v roce 2015 také Rada Mercosur, která se rozhodla vytvořit akční plán, který zmapuje tarifní a netarifní překážky obchodu uvnitř zóny a bude se snažit propagovat cestu ke společné integraci Mercosur. (Secretariat EUBrasil, 2015) Důvodem pro nízký podíl obchodu uvnitř skupiny je také fakt, že členské státy Mercosur jsou potravinově soběstačné, tudíž se zaměřují na obchod s nezemědělskými produkty.

Pozice EU jako obchodního partnera v zahraničním obchodu Mercosur

Pokles hodnot vzájemné obchodní výměny mezi EU a Mercosur byl odkazován především na změnu pozice EU jako obchodního partnera v teritoriální struktuře zahraničního obchodu Mercosur, kdy se země Mercosur začaly orientovat na nové světové trhy. Postavení EU v celkovém obchodu je prezentováno v tabulce číslo 8. Při porovnání výchozího sledovaného roku 1995 a posledního, tedy roku 2015, bylo zjištěno, že pozice první pozice EU jako obchodního partnera byla v případě exportu Mercosur nahrazena Čínou, kde v roce 2015 mířilo 18 % celkového vývozu Mercosur. I přesto, že je podíl stejný i v případě EU, důležité je upozornit, že podíl Číny se za posledních 20 let zvýšil o 16 %, zatímco pozice EU se oslabilo o 10 %. Tradičním partnerem pro Mercosur zůstávají USA, kde bylo v roce 2015 exportováno 16 % vývozu. Význam států Latinské Ameriky v případě celkové obchodní výměny se také snižuje, Mercosur zde exportuje asi 11 % svého vývozu. Při detailnějším pohledu na zpracovaná data bylo zjištěno, že mezi hlavní partnery z latinsko-amerického regionu pro Mercosur jsou Chile, Bolívie, Peru, Kolumbie a Ekvádor, což jsou přidružené státy uskupení. (GlobalEdge, 2014)

Tabulka 8 Postavení EU jako obchodního partnera Mercosur – celkový obchod; vlastní zpracování

Postavení EU jako obchodního partnera Mercosur- celkový zahraniční obchod					
	Celkový export Mercosur			Celkový import Mercosur	
	1995	2015		1995	2015
EU28	28%	18%	EU28	33%	22%
Čína	2%	18%	Čína	1%	21%
USA	28%	16%	USA	30%	18%
Indie	1%	4%	Korea	3%	3%
LA	15%	11%	LA	9%	11%
Ostatní	26%	33%	Ostatní	24%	25%

Teritoriální struktura obchodu se zemědělskými produkty je značně podobná struktuře celkového obchodu. EU také v případě exportu Mercosur ztrácí svou pozici a Mercosur se stále více zaměřuje na trh Číny, kde nyní proudí 22 % celkového agrárního vývozu Mercosur. Ačkoliv ještě v 90. letech do EU mířila menší polovina celkového exportu, v roce 2015 se jednalo pouze o 21%. Naopak v případě importu do členských států Mercosur, si EU drží prvenství a podílí se 25 % na importu zemědělských produktů, pozice Číny je v importu značně slabší a představuje pouze 6 % importu. V případě importu se především v posledních letech začaly prosazovat latinsko-americké trhy, odkud do Mercosur proudí 33 % agrárního importu (v roce 1995 se jednalo o 20 %). Komparaci postavení obchodních partnerů v letech 1995 a 2015 ukazuje tabulka číslo 9.

Tabulka 9 Postavení EU jako obchodní partnera Mercosur - agrárně zahraniční obchod; vlastní zpracování

Postavení EU jako obchodního partnera Mercosur – agrárně zahraniční obchod					
	Agrárně zahraniční export Mercosur			Agrárně zahraniční import Mercosur	
	1995	2015		1995	2015
EU28	46%	21%	EU28	34%	25%
Čína	4%	22%	Čína	1%	6%
USA	9%	5%	USA	25%	15%
Rusko	3%	3%	Kanada	8%	3%
LA	9%	6%	LA	20%	33%
Ostatní	30%	43%	Ostatní	12%	18%

Jak bylo analýzou zjištěno, mezi nejdůležitější hráče v zahraničním obchodu se zemědělskými i nezemědělskými produkty patří EU, USA a v posledních letech Čína. Neúspěšné pokusy o liberalizace Mercosur s EU a také s USA (v podobě FTAA), daly šanci především čínskému trhu na prosazení se na trhu členských států. (Kegel a Amal, 2012) Dle zpracovaných údajů lze říci, že v podstatě polovina vývozu a dovozu je rozdělena mezi výše uvedené partnery. Graf číslo 8 ukazuje agrárně-potravinářský export Mercosur do EU, USA a Číny, vyjádřeny podílem na celkovém zahraničním exportu se zemědělskými produkty. Vedle celkového exportu, představuje Čína výrazného konkurenta také v agrárně-potravinářském exportu. Zde USA nebyly nikdy na úrovni EU, tudíž EU zaujímala pozici hlavního partnera pro Mercosur, nicméně díky čínskému vlivu, se tato pozice neustále oslabuje. V roce 2005 byl podíl exportu Mercosur do Číny 9 %, naproti tomu u EU to bylo téměř 32 %, po uplynutí 10 let se jednalo o 18 % pro Čínu a pokles na 19 % v případě EU.



Graf 8 Podíl EU, Číny a USA na zahraničním agrárním exportu; vlastní zpracování

Čína také projevila zájem o uzavření dohody s Mercosur, což by prakticky znamenalo další zvyšování hodnoty vzájemného obchodu. Pozice EU by se i nadále oslabovala a ze strany Mercosur by zájem o uzavření Asociační dohody pokles, čímž by EU mohla přijít o vliv na latinsko-americkém trhu, na kterém se relativně dlouho úspěšně drží. (Leahy, 2015) Zvýšení obratu Číny a Mercosur je také ovlivněn vztahem Číny a Brazílie, jako nejsilnější ekonomiky Mercosur. Čína

neustále zvyšuje zahraniční investice mířící do Brazílie a při bližší analýze lze pozorovat jasnou strukturu vzájemného obchodu. Ze strany Brazílie míří do Číny především nezpracované zemědělské suroviny, v opačném směru se jedná o zpracované výrobky, což jen potvrzuje, že cíl Číny je především hledat trhy kvůli ropě, stavebních materiálů a zemědělských produktů. Právě zemědělství Mercosur představuje největší lákadlo pro čínské podniky. (Hashmi, 2016)

Protekcionalistické tendence ze strany EU, potažmo USA přispívají k rostoucímu významu Číny v Mercosur. Nejen čínské přímé investice, ale především levné výrobky představují pro Mercosur potenciálně významnějšího a pravděpodobně i oboustranně výhodnějšího partnera než může být EU se svou komplikovanou politikou. Konkurenceschopnost EU se neustále snižuje, a pokud se vzájemný obchod nezačne v nejbližší době liberalizovat, postavení, které si EU v průběhu let v Mercosur vybudovala, může být nenávratně ohroženo. Především oblast zemědělství, které tvoří největší podíl na vzájemném obchodu s Mercosur je ohroženo v největší míře, což dokazují také hodnoty klesajícího podílu na celkovém exportu zemědělských výrobků.

Dynamika teritoriální struktury agrárního obchodu mezi EU a Mercosur

V předchozí části byla zjištěna role EU jako obchodního partnera pro Mercosur. I přesto, že se pozice EU oslabuje, stále představuje významného obchodního partnera. Zástupce Evropské komise se na jednom z jednání ohledně Asociační smlouvy vyjádřil k vzájemné důležitosti jako o „*příležitosti pro EU, nezbytnosti pro Mercosur*“ (Leahy, 2015) V následující části budou představeny členské státy EU a Mercosur, které se do vzájemné obchodní výměny zapojují největší měrou.

Podíl členských států EU na obchodu s Mercosur vykazuje značnou diverzifikaci, což také dokazuje hodnota HHI indexu od roku 1995, který nevzrostl nad hraniční hodnotu 0,18. Výsledky HHI indexu i podílu členských států představuje tabulka číslo 10. Přesto se ukazuje, že na obchodu s Mercosur se vyprofilovaly za posledních dvacet let nejdůležitější obchodní partneři s latinsko-americkým uskupením.

V průběhu první dekády pozorovaných obchodních vztahů se jako nejdůležitější exportní zemí z EU profilovala Velká Británie, ještě v roce 2005 se jednalo o čtvrtinu celkového exportu EU se zemědělskými produkty. Právě Velká Británie

patřila společně s Irskem a Francií k hlavním iniciátorům liberalizace agrárních produktů mezi EU a Mercosur. Významná část obchodu od roku 1995 do roku 2007 byla tvořena obchodní výměnou Velké Británie s Argentinou a především Brazílií, se kterou se Velká Británie dlouhodobě snaží o uzavření vzájemné bilaterální dohody.

Tabulka 10 Teritoriální struktura obchodu EU s Mercosur; vlastní zpracování

IMPORT EU z Mercosur					
	1995	2000	2005	2010	2015
Nizozemí	23%	18%	21%	22%	22%
Německo	17%	17%	17%	19%	18%
Španělsko	11%	14%	13%	12%	12%
Itálie	10%	9%	9%	9%	9%
Ostatní	39%	42%	39%	38%	38%
HHI index	0,128	0,115	0,122	0,128	0,125
EXPORT EU do Mercosur					
Portugalsko	4%	7%	11%	15%	17%
Španělsko	7%	14%	10%	12%	15%
Nizozemí	13%	9%	9%	12%	15%
Velká Británie	19%	25%	25%	15%	11%
Ostatní	57%	45%	45%	46%	43%
HHI index	0,117	0,130	0,129	0,110	0,115

Od roku 2005 se na exportu EU do Mercosur začaly výrazněji prosazovat Španělsko a Portugalsko. v roce 1995 se Portugalsko podílelo na exportu pouze 4 % a Španělsko 7 %, o dvacet let později se země dostaly na přední pozice před Velkou Británií (Portugalsko se 17% podílem, Španělsko 15%). Španělsko i Portugalsko mají z historického hlediska velmi těsnou vazbu na státy Latinské Ameriky, tudíž nebylo překvapující, že se na počátku vzájemné spolupráce EU a Mercosur v roce 1992 snažily o prosazení této spolupráce. Významnost těchto států se naplno začala projevovat především za předsednictví obou států v Radě Evropy (Portugalsko v roce 2007, Španělsko v roce 2010), kdy byly obnoveny také jednání o Asociační dohodě a obchod s agrárními produkty ze strany Španělska i Portugalska narůstal.

Podíl zapojení členských států Mercosur na obchodu s EU prezentuje tabulka číslo 11, kde jsou uvedeny také hodnoty HHI indexu pro vývoz i dovoz z/do EU. Hodnoty HHI indexu jsou od EU značně odlišné a hodnoty dokazují specializaci obchodní výměny s EU na nejsilnější ekonomiky Mercosur, především Brazílie a Argentiny. Ve všech pozorovaných letech, tedy od roku 1995 do roku 2015, se pozice předního exportéra a importéra z Mercosur nezměnila a stále jím zůstává Brazílie, která je vnímána nejen latinsko-americkými státy, ale také většinou

mezinárodních partnerů, jako přirozený vůdce regionu, potažmo také Mercosur a hodnoty obchodní výměny s EU tuto tendenci jen potvrzují.

Tabulka 11 Teritoriální struktura obchodu Mercosur s EU; vlastní zpracování

IMPORT Mercosur z EU					
	1995	2000	2005	2010	2015
Brazílie	58%	42%	50%	65%	72%
Argentina	12%	15%	7%	7%	8%
Paraguay	6%	4%	2%	3%	2%
Uruguay	5%	6%	5%	6%	8%
Venezuela	19%	33%	36%	19%	10%
HHI index	0,393	0,312	0,389	0,467	0,545
EXPORT Mercosur do EU					
Brazílie	61%	62%	64%	61%	64%
Argentina	35%	34%	31%	31%	28%
Paraguay	1%	1%	1%	4%	4%
Uruguay	2%	2%	2%	3%	3%
Venezuela	1%	1%	1%	0%	1%
HHI index	0,493	0,502	0,512	0,475	0,493

V roce 2015 jednalo o necelých 62 % celkového agrárního exportu do EU připadajícího na Brazílii, v posledním pozorovaném roce se jedná o 63% podíl. Dominantní role Brazílie ve velikosti podílu na exportu do EU se nemění a s výjimkou roku 1999, kdy tento podíl klesl po 60 % (ve stejném roce zasáhla brazilský trh finanční krize), se tento trend drží na 60% podílem. Druhou pozici dle očekávání zaujímá Argentina. Ta se celkovém exportu do EU podílela 28 %, v případě importu z EU se jedná o 8 %. Zajímavostí je, že ač jsou Brazílie a Argentina bezpochyby tažnými silami exportu do EU, ale také příjemci agrárního importu z EU, v průběhu posledních let se začínají dynamičtěji projevovat také menší členské státy Mercosur. v případě Paraguaye se jednalo o 2% podíl v roce 1995 na exportu do EU, v roce 2015 je tento podíl 5%.

Ačkoliv se nejnovější členský stát Venezuela na exportu do EU podílí nevýznamnou částí, import z EU je poměrně vysoký. V roce 2015 se jednalo o 10% podíl z EU zemědělských produktů. Důvodem je především odlišná struktura ekonomiky Venezuely od zbývajících členských států Mercosur, kdy se nejedná o zemi s pověstí producenta zemědělských produktů, jelikož je zahraniční obchod Venezuely tvořen především zahraničním obchodem s ropou.

4.4. Analýza agrárního obchodu zemí Mercosur s EU

V předchozí části práce byl identifikován zahraniční obchod EU s Mercosur, kde byly obě integrační uskupení chápány jako agregace jednotlivých ekonomik. Pro vyšší identifikaci dynamiky obchodu prezentují následující části zahraniční obchod jednotlivých členských států Mercosur s EU.

4.4.1. Brazílie

Brazílie je největší ekonomikou Latinské Ameriky a její význam pro celou Latinskou Ameriku, tedy i pro Mercosur, je nepopíratelný. Brazílie patří k regionálním lídrům a navíc v poslední době je vnímána jako velmi dynamický a důležitý hráč světového trhu. (Businessinfo.cz, 2017) Mimo významnou roli v rámci LA a především regionálního uskupení Mercosur, je řazena mezi BRICS, tedy k rychle rostoucím ekonomikám. V posledních letech se snaží Brazílie o prosazování svého vlivu především skrz regionalismus v regionu Jižní Ameriky. (Gratius a Saraiva, 2013)

Brazílie je aktivním členem mnoha světových i regionálních mezinárodních organizací, jako je OSN, WTO nebo MMF. Jedná se o aktivního prosazovatele regionální integrace Jihoamerického kontinentu a i v rámci WTO se jedná o prosazovatele liberalizace trhů světového agrobyznysu, kde je členem Cairnské skupiny zemí.⁷ (MZV, 2017) Snahy o podporu větší otevřenosti agrárních trhů Brazílie prosazuje především skrz neformální skupinu zemí G-20, ale také prostřednictvím členství v Mercosur. (Veiga, 2005)

Zahraněční politika Brazílie je postavena především na multilateralismu, který prosazuje prostřednictvím integračních hnutí, jichž je členem. Role Brazílie ve vnějších vztazích EU je velmi důležitá, jelikož se jedná o největšího partnera v Latinské Americe a objemy vzájemného obchodu neustále rostou. Skrze aktivity Mercosur se Brazílie snaží o vyšší liberalizaci s trhem EU. Nastavení stupně meziregionální spolupráce mezi EU a Mercosur stále neodpovídá projeveným snahám. EU se tak v posledních letech orientuje především na bilaterální spolupráci s Brazílií, prostřednictvím které si slibuje vyšší šanci na uzavření dohody

⁷ Skupina sdružující 17 zemí, jejichž zájmem je odstranění zábran poškozující agrárně-potravinářský sektor

i v rámci Mercosur. (Khadkiwala, 2014) Důležitým momentem pro obě strany bylo také uzavření Strategického partnerství v roce 2007.

Výsledky provedené analýzy vzájemné obchodní výměny ukazují, že zahraniční obchod mezi Brazílií a EU se dynamicky rozvíjí. Hodnota celkového obratu obchodu (agrární i průmyslové produkty) v se posledních dvaceti letech neustále zvyšovala. V roce 1995 činil obrat 30,95 miliard USD, v roce 2015 se jednalo o 80,28 miliard USD. Celkový export Brazílie do EU se oproti výchozímu roku analýzy zvýšil 2,61 krát, u celkového importu (z EU) se jedná o růst asi 2,58 krát.

Agrárně-potravinářský obchod představuje významný segment obchodu mezi EU a Brazílií, avšak podíl obchodu se zemědělským zbožím na hodnotě celkového zahraničního obchodu setrvale klesá. V roce 1995 se jednalo o 45% podíl, v roce 2015 klesl na 40 %. To potvrzuje významnou roli Brazílie na obchodní výměně zemědělských produktů. V případě importu z EU se jednalo pouze o 4 %. Obrat vzájemného agrárního obchodu činil v roce 18,13 miliard USD, což je oproti roku 1995 nárůst o 2,21 krát. Při porovnání dynamiky celkového a agrárního obchodu lze konstatovat, že agrární obchod byl ovlivněn světovou krizí v daleko menší míře, než obchod s nezemědělskými produkty. Obrat celkové obchodu od roku 2009 začal postupně klesat, stejnou tendenci vykazoval také obrat agrárního obchodu, nicméně se jedná o menší pokles. Příčinou tohoto poklesu pak není vývoj v období po světové ekonomické krizi, ale především narůstající orientace Brazílie na nové partnery v mimoevropských regionech.

Brazílie je jedním ze zakládajících členů Mercosur, jedná se o nejvýznamnějšího člena Mercosur. Celkový export Brazílie do EU představuje 74% obchodu Mercosur do EU, v případě agrárního sektoru se jedná o 64% celkového agrárního sektoru. Také v případě importu z EU je Brazílie v rámci Mercosur největším příjemcem jak zemědělských, tak i nezemědělských produktů. Obchod Brazílie se zbývajícími členskými zeměmi představuje jen nepatrnou část celkového obchodu země. Vyšší podíly intra-obchodu Brazílie se státy Mercosur vykazuje celkový obchod než obchod se zemědělskými produkty. V roce 2015 se jedná o 11 % celkového obchodu. v případě agrárního sektoru je intra-obchod pouze 4 %. Teritoriální struktura exportu Brazílie do EU se za posledních 20 let výrazně změnila. EU ještě v roce 1995 představovala hlavního exportního i importního

partnera pro Brazílii. Brazílie exportovala celkově 29 % hodnoty agrárních produktů do EU, v případě agrárního sektoru se jednalo o 46 %. Nicméně o 20 let později představuje hlavního obchodního partnera pro Brazílii Čína. V roce 1995 brazilský export do Číny představoval pouze 1 % hodnoty celkového exportu Brazílie, v roce 2015 se již jedná o 19 % a také u importu zaujímá Čína první pozici. Nejvýraznější zlom nastal mezi lety 2009 až 2010. Světová finanční krize zasáhla výrazně evropské a americké trhy, to zřejmě Brazílii donutilo hledat nové trhy a příležitosti a dle výsledků analýzy se začala obchodně orientovat na rozvíjející se ekonomiky v Asii. Za pravděpodobný záměr lze opět označit omezení dopadů krize na vlastní trh skrze teritoriální diverzifikaci exportu. Dříve dominantní role EU jako obchodního partnera Brazílii se tím pádem snižuje.

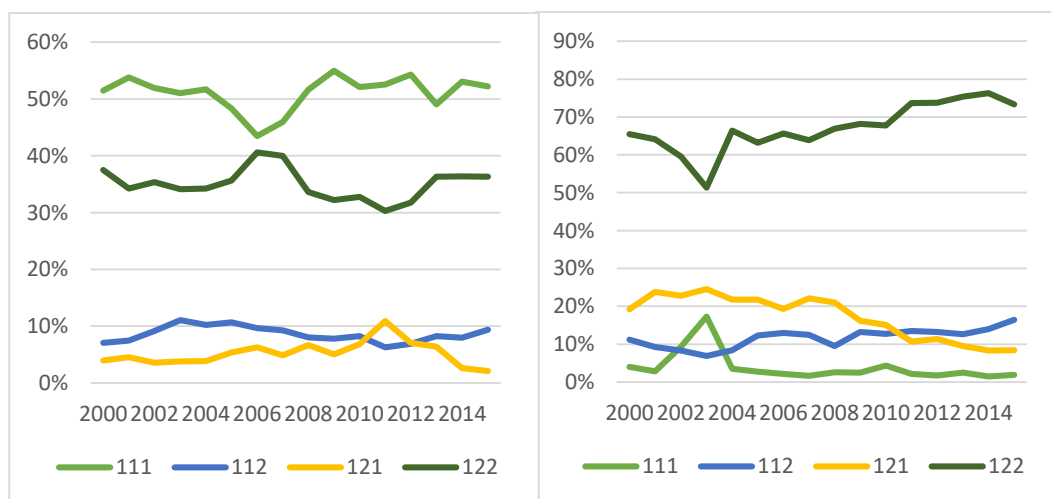
Ze států EU, Brazílie nejvíce exportuje agrární produkty do Nizozemí a Německa. Role těchto dvou členských států pro brazilský export se za posledních 20 let významně neměnil. Export do Nizozemí představuje 24% celkového exportu do EU, v případě Německa se jedná o 22%. Tato role Nizozemí a Německa je taktéž dána tím, že se jedná země s významnými přístavy, skrze které vstupují produkty ze třetích zemí na evropský trh. V případě importu lze pozorovat změnu hlavních partnerů pro Brazílii. V posledních letech se začaly nejvíce prosazovat Portugalsko a Španělsko, především od předsednictví Španělska v Radě EU. Ještě v roce 1995 role těchto dvou států představovala jen nepatrný podíl na celkovém importu z EU, v roce 2015 se řadí obě země na první příčku.

Brazílie představuje jednoho z největších světových exportérů primárních zemědělských produktů a v roce 2015 země obsadila druhou příčku mezi největšími dodavateli potravinářských a zemědělských produktů. (OECD, 2015) Pro vyhodnocení konkurenceschopnosti Brazílie v rámci agrárního exportu a jeho jednotlivých položek, byly vypočteny hodnoty RCA indexů a to ve dvou variantách, kdy benchmarkem byl jak celkový zahraniční obchod, tak i agrární obchod. Agrární export Brazílie jako celek vykazuje vysokou komparativní výhodu. Pokud jako benchmark použijeme celkový světový export, konkurenceschopnou pozici na světovém trhu vykazuje 18 položek (40 %) agrárního exportu Brazílie. Při použití světového agrárního exportu jako benchmarku, konkurenceschopnou pozici na světovém trhu vykazuje deset (22 %) položek agrárního exportu. Největší komparativní výhodu vykazují cukr, podzemnice a sója nebo nezpracovaný tabák,

naopak produkty s nejnižší komparativní výhodou jsou mouka, ořechy nebo ječmen.

Analýza zbožové struktury agrárního exportu mezi Brazílií a EU ukazuje, že největší zastoupení zde mají především krmiva pro zvířata, na druhém místě se jedná o kávu a dále podzemnici a sóju. Při srovnání vyvážených produktů a produktů s komparativní hodnotou lze zhodnotit, že v případě kávy a dále podzemnice a sóji, která je poměrně významně vyvážena do EU, vykazuje také komparativní výhodu. Naproti tomu například cukr, který vykazuje nejvyšší komparativní výhodu, nepatří mezi nejvíce vyvážené. Důvodem je především omezení ze strany EU na dovoz cukru. Co se týká importu z EU, především se jedná o zpracované produkty jako alkoholické nápoje a rostlinné tuky a oleje.

Pro posouzení struktury agrárního obchodu dle stupně zpracování, byla použita klasifikace produktů dle BEC (Broad Economic Categories). Není překvapením, že se do Brazílie z EU importují především zpracované produkty pro finální spotřebu domácností, tedy plně finalizované s vysokou přidanou hodnotou. Konkrétně se jedná o 73 % celkové hodnoty importu z EU.



Graf 10 Zbožová struktura exportu Brazílie do EU dle BEC; vlastní zpracování

Graf 9 Zbožová struktura importu z EU do Brazílie dle BEC; vlastní zpracování

Vývoj podílů zbožové struktury Brazílie prezentují grafy 8 a 9. Analýza komoditní struktury dle BEC ukazuje, že ačkoliv je Brazílie dodavatel převážně primárních produktů, ty v roce 2015 tvořily 52 % celkové hodnoty exportu do EU, značnou část ve struktuře hodnoty exportu tvoří také zpracované produkty pro domácnosti (tedy plně finalizované s přidanou hodnotou). Ty v roce 2015 představovaly celkem 36 % ve struktuře exportu Brazílie do EU. To poukazuje na to, že v případě

agrárního exportu Brazílie do EU, se mění tradičně uváděná role Brazílie jako exportéra čistě primárních nezpracovaných zemědělských produktů.

4.4.2. Argentina

Argentina se společně s Brazílií a HDP 550 milionů USD řadí k největším ekonomikám v Latinské Americe. V posledních letech navíc dochází k postupné ekonomické transformaci, která mimo jiné podporuje udržitelný ekonomický rozvoj a postupnou integraci Argentiny do globální ekonomiky, čímž se postavení Argentiny výrazně mění. Argentina mimo jiné disponuje obrovskými přírodními zdroji a je obdařena mimořádně úrodnou půdou, tudíž potenciál pro obnovitelné zdroje a zemědělské produkty řadí Argentinu mezi jedny z největších producentů agrárně-potravinářských produktů na světě. (The World Bank, 2016)

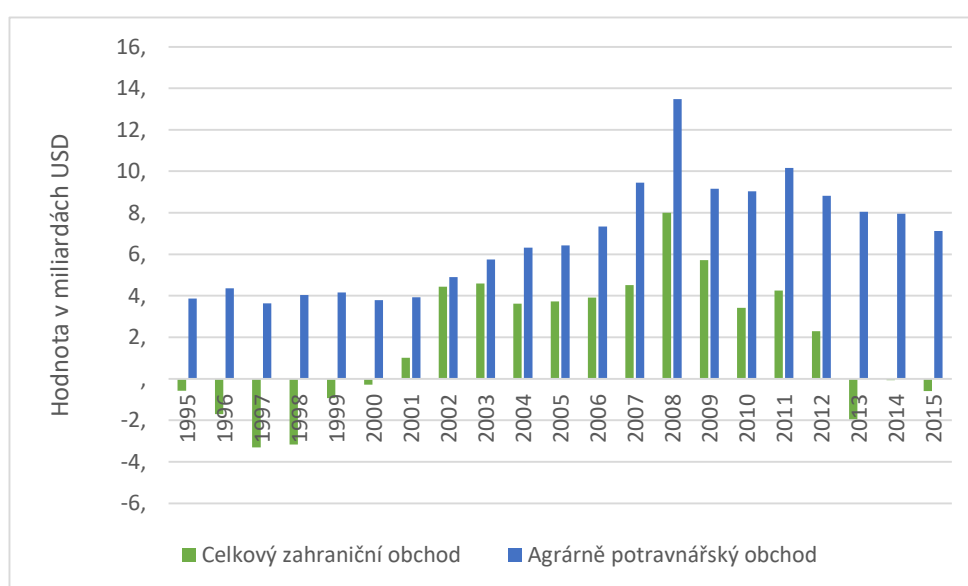
Argentina je řazena ke státům, které patří v rámci Latinské Ameriky, mezi největší hráče na poli mezinárodního obchodu, zejména v oblasti obchodu se zemědělskými produkty. Vztahy s EU byly ovlivněny dlouhodobou vládou rodiny Kirschnerů, kdy vzájemný obchod měl klesající tendenci, a EU byla z pohledu Argentiny v podstatě ignorována. Situace se však postupně změnila díky nástupu M. Macriho, kdy byla zrušena veškerá devizová omezení, čímž se oživil vzájemný obchod s EU. (Businessinfo.cz, 2016)

Jak již bylo výše avizováno, bilance vzájemného obchodu vykazovala dlouhodobě nižší úroveň vzájemné spolupráce EU a Argentiny v porovnání s Brazílií. Mezi lety 1995 a 2000 vykazuje bilance vzájemného obchodu negativní hodnoty, poté se postupně bilance dostávala do kladných čísel, nicméně dynamika vzájemného obchodu je nízká a od roku 2013 se bilance znovu dostává do záporných hodnot, tudíž EU exportuje více, než přijímá z Argentiny. Hodnota celkového exportu Argentiny na trh EU činil v roce 2015 celkem 9,66 miliard USD, u importu se jednalo o hodnotu 10,26 miliard. Celkový export tedy vzrostl oproti prvnímu sledovanému roku 1,75 krát, o importu se jednalo o růst 1,67 krát.

V případě, kdy se analýza zaměřila na obchod s agrárními produkty, bylo zjištěno, že vzájemný obchod Argentiny s EU se zemědělskými produkty je mnohem dynamičtější v porovnání s vzájemným celkovým obchodem. Vzájemná bilance ukazuje nejen pozitivní, ale i rostoucí hodnoty. V roce 1995 činil export agrárních produktů do EU celkem 4,09 miliard USD, v roce 2015 byla tato hodnota 7,3

miliard USD, což znamená, že za poslední dvě desetiletí vzrostl export zemědělských produktů do EU 1, 78 krát. Agrární obchod představuje stále nejdůležitější segment vzájemné výměny, export zemědělských produktů tvoří asi 75 % celkového exportu z Argentiny do EU, nicméně importu (z EU do Argentiny) agrární produkce zaujímá pouze nepatrné hodnoty (v roce 2015 asi 2% celkového importu).

Argentina patřila společně s Brazílií k hlavním iniciátorům vzniku Mercosur a je druhou nejsilnější ekonomikou tohoto latinsko-amerického integračního uskupení. Analýza obchodu s EU ukazuje, že je z členských států Mercosur druhým



Graf 11 Bilance celkového a agrárně-potravinářského obchodu mezi Argentinou a EU; vlastní zpracování

nejvýznamnějším partnerem. Podíl na celkovém exportu agrárních i průmyslových produktů mířícího z Mercosur činil v roce 2015 17 %, v případě agrárního sektoru je tento podíl vyšší a v roce 2015 se jednalo o 28%, což je na celkovém agrárním exportu Mercosur do EU poměrně důležitý podíl, nicméně jak ukazuje analýza, podíl agrárního exportu Argentiny do EU mírně klesá, což je dáno především zvyšujícím se podílem na obchodu Mercosur také z menších států, Paraguaye a Uruguaye.

Intra-obchod v rámci uskupení Mercosur nepředstavuje pro Argentinu významnou část jejího obchodu. Hodnoty obchodu (celkového i agrární exportu a importu) s ostatními členskými státy Mercosur za posledních dvacet let vykazuje klesající tendenci, kdy nejvýrazněji lze tento pokles pozorovat u agrárně-potravinářského

exportu, kdy se podíl snížil z 26 % v roce 1995 pouze na 12 % v roce 2015. Ačkoliv EU patří společně s Čínou a USA k nejdůležitějším obchodním partnerům, analýza teritoriální struktury ukazuje oslabující pozici EU jako obchodního partnera, především se jedná o klesající tendenci u agrárně-potravinářského obchodu, kdy podíl vývozu zemědělských produktů do Číny vzrostl ze zanedbatelného podílu na 14 % celkového agrárně-potravinářského vývozu Argentiny. Svou pozici EU stále drží v importu zemědělských produktů do Argentiny, kdy se stále jedná o nejdůležitějšího obchodního partnera. Mezi nejdůležitější importéry argentinského vývozu v rámci EU je stejné jak u celkového exportu, tak i agrárně-potravinářského, kde první příčky zaujímá Nizozemí (12 %), Španělsko (11 %) a Itálie (10 %). Stejně země hrají důležitou roli také v importu zemědělských produktů z EU do Argentiny.

Po posouzení komoditní struktury dle stupně zpracování, se ukázalo, že Argentina je vývozcem primárně nezpracovaných produktů zemědělské činnosti. Konkrétně se jedná o 21 % nezpracovaných produktů určených pro potřeby průmyslu a 41 % primárních produktů mířících přímo do domácností. Stejně jako u Brazílie, i Argentina se postupně vymaňuje z role exportéra nezpracovaných produktů a podíl produktů s přidanou hodnotou se postupně zvyšuje, plně finalizovaných produktů tvoří na agrárním vývozu Argentiny do EU asi třetinu. Naopak import zemědělských produktů z EU jasně ukazuje, že komoditní strukturu tvoří především zpracované produkty určené pro domácnosti, konkrétně se jednalo o 74 % agrárního importu z EU do Argentiny v roce 2015.

Zanalyzované hodnoty ukazují, že je Argentina pro členské státy EU dovozcem převážně zemědělských produktů. Komoditní struktura Argentiny je zaměřena především na rostlinnou produkci s klesajícím podílem hovězího masa. V největší míře jsou na exportu Argentiny do EU zastoupeny především krmiva pro zvířata, dále se jedná o podzemnici a sóju, korýše a měkkýše, v neposlední řadě to je také ovoce nebo hovězí maso. V případě importu EU do Argentiny má největší zastoupení zpracované produkty, alkoholické nápoje, čokoláda, káva a nealkoholické nápoje. Komoditní struktura importu EU do Argentiny je na rozdíl od exportu Argentiny více diverzifikována, což znamená, že export EU není závislý na jedné komoditě, kdežto komoditní struktura exportu Argentiny se čím dál více specializuje na export krmiv, což by do budoucna mohlo znamenat značné

problémy. Do roku 2000 vykazuje hodnota HHI úroveň nižší než 0,18, což značilo diverzifikaci agrárního exportu směrem do EU, nicméně od roku 2000 se hodnoty zvyšují a v roce 2015 byla hodnota HHI indexu 0,306, což prokazuje specializaci tohoto exportu do EU.

Nicméně po provedení analýzy zaměřené na konkurenceschopnost Argentiny v rámci agrárního exportu, kdy byl také vypočten RCA index, se ukazuje, že především krmiva pro zvířata vykazují společně s rostlinnými tuky a kukuřicí nejvyšší komparativní výhodu, ať už v případě, že byl jako benchmark použit světový celkový export nebo světový agrární export. Naopak nejnižší komparativní výhodu vykazují produkty jako je káva, kakao, dále ryby nebo koření.

4.4.3. Paraguay

S téměř 7 miliony obyvatel patří Paraguay k malé, nicméně poměrně otevřené ekonomice Latinské Ameriky. Navíc během posledních 10 let je zaznamenán růst v průměru o 5%, což představuje růst daleko vyšší než u silných ekonomik Mercosur. Vysoce produktivní a moderní zemědělství a živočišná výroba jsou předními ekonomickými aktivitami Paraguaye a představují velkou část Paraguayského vývozu. (The World Bank, 2016) Paraguay prochází od zvolení nového prezidenta modernizací a pokrokem, je považována za velmi stabilní politický režim, v ekonomické oblasti se jedná o otevřenou ekonomiku se snahou o vyšší liberalizaci. (Businessinfo.cz, 2017) Paraguay uzavřela bilaterální dohodu s EU v roce 1992, dále jsou zde na regionální úrovni vztahy ovlivněny samozřejmě také členstvím v Mercosur.

Ačkoliv jsou hodnoty vzájemného obchodu s EU v porovnání s Argentinou a Brazílií nízké, především díky členství v Mercosur představuje pro EU poměrně důležitého obchodního partnera, navíc růst HDP v zemi a její postupný rozvoj činí zemi atraktivnější pro hlubší spolupráci. (European Commission, 2017) V rámci obchodu s EU představuje obchod s Paraguayí jen nepatrnou část obchodní výměny, nicméně po analýze vzájemného obchodu, lze pozorovat, že obchod mezi EU a Paraguayí je velmi dynamický. Od roku 1995 vzrostl vývoz agrárních produktů společně s průmyslovými 4, 58 krát. Především růst agrárního obchodu vykazuje rostoucí tendenci. V roce 1995 činila hodnota exportu zemědělských produktů 0, 15 miliard USD, v roce 2015 se jednalo již o 1, 05 miliard USD, jedná

se tedy o růst 7,09 krát oproti prvnímu sledovanému roku. Obchod Paraguaye se zemědělskými produkty v průběhu posledních dvaceti let nabral na důležitosti, což se také projevilo v rostoucím podílu agrárně-potravinářského exportu do EU. V roce 1995 činil tento podíl 55 % exportu, v roce 2015 se jednalo již o 85% celkového exportu Paraguaye do EU. Dovoz z EU vykazuje také zvyšující se tendenci, nicméně dynamika není tak silná jako v případě vývozu Paraguaye do států EU.

Analýza teritoriální struktury ukazuje závislost menších ekonomik Mercosur na silných členských státech jako je Argentina nebo Brazílie, což vykazují i hodnoty intra-obchodu v rámci Mercosur. Ten tvoří poměrně důležitou část obchodní výměny Paraguaye, ať už se jedná o celkový obchod nebo agrárně-potravinářský. Paraguay importovala v roce 2015 celkem 41 % celkového dovozu ze zemí Mercosur, v případě importu zemědělských produktů se jednalo o hodnotu 73 %.

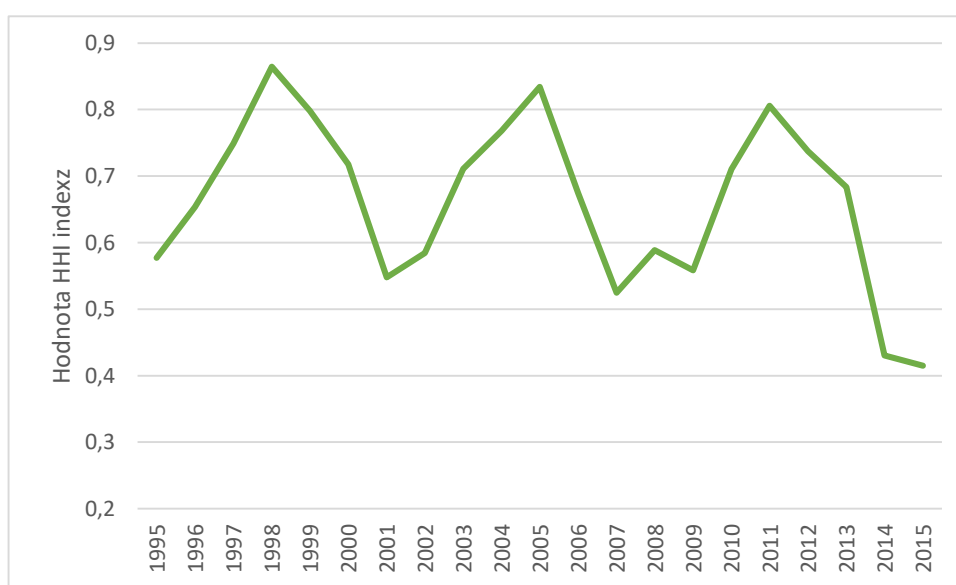
Paraguay je členskou zemí Mercosur, která má enormní zájem o uzavření Asociační dohody s EU, což také tvrdě prosazovala v rámci svého předsednictví Mercosur. (Businessinfo.cz, 2016) EU totiž pro Paraguay představuje nejdůležitějšího partnera mimo latinskoamerický kontinent. Pozice EU u exportu Paraguaye se téměř nezměnila. V případě importu EU do Paraguaye se jedná o výrazný pokles, především v případě agrárního sektoru, kde podíl poklesl z 21 % na 7 % celkového agrárního importu. U analýzy teritoriální struktury pro Brazílii i Argentinu bylo zjištěno, že se začal postupně projevovat vliv Číny na vzájemný obchod, u Paraguaye začalo prosazovat Rusko. Rusko představuje pro Paraguay největší trh pro export hovězího masa, na ruský trh proudí více než 50% celkového exportu hovězího masa. (Borror, 2017)

Struktura obchodu dle stupně zpracování produktů jasně vykazuje tezi o exportování primárních nezpracovaných produktů z rozvojové země a importování zpracovaných pro domácnosti. Nezpracované produkty pro průmyslové použití představuje 88% celkového exportu do EU, v opačném směru proudí z EU do Paraguaye 93% zpracovaných produktů pro domácnosti.

Paraguay je považována za zemi, pro kterou je produkce a obchod s agrárními produkty prioritou. Vyhodnocením konkurenceschopnosti Paraguaye v rámci agrárního sektoru pomocí RCA indexů se ukázala, že export Paraguaye vykazuje

poměrně vysokou komparativní výhodu. v případě použití světového celkového exportu použitého jako benchmark pro výpočet RCA indexu, konkurenceschopnou pozici vykazuje téměř 38 % ze všech agrárních produktů. v případě použití světového agrárního obchodu se jedná o 17 % zemědělských položek s komparativní výhodou. Největší komparativní výhodu vykazují podzemnice a sója, dále hovězí maso, kukuřice rostlinné tuky a oleje. Produkty s nejnižší komparativní výhodou jsou ječmen, ryby nebo margarín.

Komoditní struktura agrárního vývozu z Paraguaye do EU je specializována především na sóju, což vykazují také hodnoty HHI indexu. Vývoz sóji tvořil na konci 90. let více než 90 % vývozu zemědělských produktů, nicméně v roce 2014 se začala situace měnit a Paraguay se začala orientovat v případě obchodu s EU také na krmiva pro zvířata. Ty v roce 2015 tvořily 42% podíl na agrárním vývozu a sója tvořila 45% podíl. Dále Paraguay do EU vyváží rostlinné tuky a oleje, cukr a hovězí maso. Graf číslo 1 potvrzuje, že v předešlých letech se export Paraguaye specializoval na sóju, čímž rostla hodnota HHI indexu, za posledních 20 let se ukázalo, že v případě finančních krizí se export Paraguaye začal orientovat na více produktů, příkladem je období kolem roku 2000, tak i finanční krize v roce 2009. v posledních letech se ukazuje, že se zapojením krmiv pro zvířata do exportu směrem do EU, se postupně hodnota HHI indexu snižuje, především od roku 2011, nicméně neustále je export z Paraguaye do EU specializován na omezený počet produktů a hodnota HHI indexu nepoklesla pod úroveň hodnota 0,18.



Graf 12 HHI index exportu Paraguaye do EU; vlastní zpracování

Ve všech případech nejvíce vyvážených produktů do EU se jedná také o produkty s nejvyšší komparativní výhodou, jak bylo uvedeno výše. EU představuje pro Paraguay tradičního partnera importující do země především plně finalizované produkty s vysokou přidanou hodnotou, v nejvyšší míře se jedná o alkoholické nápoje, konzervované ovoce nebo zpracovaný a nezpracovaný tabák.

4.4.4. Uruguay

Uruguay je považována za jednu z rychle se rozvíjejících ekonomik v Latinské Americe. Navíc se jedná o zemi, která je otevřena liberalizaci mezinárodního obchodu. Navíc byla Uruguay v roce 2013 umístěna Světovou bankou mezi země s vysokými příjmy, což nastartovalo ekonomiku správným směrem. V roce 2013 byla Uruguay umístěna Světovou bankou mezi země s vysokými příjmy, což také nastartovala ekonomiku správným směrem. (The World Bank, 2016) Navíc je země považována za zemi s nejmenší mírou korupce v Latinské Americe, což ji vedle výše uvedených informací, činí atraktivní pro zahraniční investory, tudíž se země může dále rozvíjet.

Na počátku devadesátých let se Uruguay rozhodla vstoupit do integračního uskupení Mercosur a stát se oficiálně jejím členem, což přinášelo ekonomice země příznivé podmínky pro její rozvoj, nicméně se v pozdější době začalo ukazovat, že závislost dvou menších ekonomik Paraguay a Uruguaye na zbývajících silných členských státech je nevyhnutelná, což se v případě Uruguaye projevilo například při krizi v Argentině, která měla také drtivý účinek na ekonomiku Uruguaye. (The World Bank, 2010)

Stejně jako Paraguay, i Uruguay se vyznačuje v mezinárodním obchodu s EU rychle rostoucími hodnotami exportu a importu s EU. Obchodní vztahy jsou postaveny na bilaterální smlouvě s EU z roku 1992. u celkového obchodu, tedy obchodu se zemědělskými i nezemědělskými produkty, je od roku 2012 pozorována záporná bilance, což se také projevuje snižující se hodnotou TC indexu. Naproti tomu obchod s agrárními produkty vykazuje bilanci kladnou a obchod se zemědělskými produkty je mnohem dynamičtější. v roce 1995 činil export zemědělských produktů 260 milionů USD, za dvacet let se hodnota vývozu zvýšil 3, 16 krát, tedy na 821 milionů USD. Také v případě importu EU do Uruguaye je obchod v porovnání s přechozími členskými zeměmi poměrně dynamický. Celkový import do Uruguaye

se zvýšil 2, 4 krát, v případě agrárně-potravinářského obchodu se jednalo o růst 2, 01 krát oproti prvnímu sledovanému roku 1995.

Samotnou důležitost agrárního segmentu pro vzájemný obchod je také potvrzen podstatným podílem na exportu, v posledním sledovaném roce 2015 se jednalo o 47% podíl. Ačkoliv Uruguay vykazuje pozitivní výstupy své ekonomiky, v rámci Mercosur se podílí na mezinárodním obchodu jen nepatrnou mírou, který prozatím nepřekročil 5% hranici a stále se nemůže, co do výše hodnoty mezinárodního obchodu srovnat s Argentinou či Brazílií.

Obchodní výměna s ostatními členy Mercosur byla na počátku spolupráce významná a tento obchod tvořil až 50 % všech vývozů Uruguaye, v případě importu se jednalo také o polovinu dovozů do země. Nicméně situace se postupem času měnila a nyní vývoz do členských států tvoří pouze 17 % u zemědělských a nezemědělských výrobků, avšak import agrárních produktů z členských států se drží na stejné úrovni, konkrétně se jedná o 70 % importů zemědělských produktů ze států Mercosur.

Teritoriální struktura extra-obchodu se od roku 1995 rapidně změnila a také Uruguay se začala orientovat na čínský trh, právě kvůli této změně je oslabena role EU jako hlavního obchodního partnera. Ještě v roce 1995 importovala EU z Uruguaye asi 24% celkového exportu zemědělských produktů, v roce 2015 se jedná o polovinu. Agrární export z Uruguaye míří především v rámci EU do Nizozemí, v roce 2015 se jednalo téměř o 45% agrárního exportu do EU. Uruguay naopak importuje z EU především z Velké Británie, Španělska nebo Nizozemí. Také HHI index ukazuje tento trend, ten se postupně zvyšuje a v roce 2015 činila hodnota HHI indexu 0,257, což potvrzuje vyšší specializaci na nižší počet zemí, do kterých je zemědělské zboží importováno z Uruguaye.

Zbožová struktura vzájemného obchodu se zemědělskými produkty dle stupně zpracování je v případě Uruguaye poměrně odlišná od ostatních zemí Mercosur. Export je tvořen z velké části primárními produkty určených pro průmyslové užití, nicméně stejně velká část je zastoupena také zpracovanými produkty určených pro domácnosti, tento podíl se od roku 1995 snížil z 73% na 46%, což je způsobeno především produkcí a vývozem sóji a podzemnice olejné. Z EU míří tradičně do Uruguaye zpracované produkty, nicméně také nezpracované primární suroviny zde

mají své zastoupení a jejich podíl se na agrárním exportu z EU do Uruguaye neustále zvyšuje, v roce 1995 tvořily komoditní strukturu z 90 % finalizované produkty, v roce 2015 se jedná o 74 % importů z EU.

Komoditní struktura exportu Uruguaye do EU je z velké části zastoupena především hovězím masem, téměř 40% exportu. Zajímavostí je naopak růst exportu sóji do EU. Ve světovém měřítku se Uruguaye řadí k jedněm z hlavních producentů sóji a v posledních 20 letech se produkce neustále zvyšuje. V roce 1995 se vývoz sóji téměř nepodílel na celkovém agrárním exportu. V roce 1995 činil export sóji pouze 246 tisíc USD, o deset let později činila hodnota exportu sóji asi 40 milionů USD a v roce 2015 to bylo již 227 milionů USD, čímž si Uruguaye potvrdila místo významného dovozce sóji do EU. Dále se z Uruguaye směrem do EU dováží ovoce a ořechy, ostatní maso nebo krmiva pro zvířata. Do Uruguaye míří z EU především alkoholické nápoje, které se podílejí na importu do Uruguaye asi 24%, nicméně struktura importu z EU je velmi diverzifikovaná a import zemědělských produktů je různorodý, na rozdíl od zbožové struktury z Uruguaye do EU, kde hodnota HHI indexu se nedostala po hodnotu 0, 18, což znamená, že zbožová struktura exportu Uruguaye je specializovaná na menší počet exportovaných produktů.

Analýza hodnocení konkurenceschopnosti agrárního obchodu Uruguaye ukázala, že tento sektor má poměrně vysokou konkurenceschopnost. v případě použití celkového světového exportu vykazuje celkem u 60 % zemědělských produktů dle kategorií SITC komparativní výhodu, v případě použití agrárního exportu jako benchmark se jedná o 24 % produktů, čímž je potvrzena důležitost tohoto sektoru na mezinárodním obchodu. Výše uvedené produkty, které jsou obchodované s EU, vykazují tuto komparativní výhodu, nejvyšší vykazuje především hovězí maso, rýže a podzemnice se sójou. Naopak nejnižší komparativní výhodu je především u koření, kávy a nealkoholických nápojů.

4.4.5. Venezuela

Venezuela se stala členským státem Mercosur teprve v roce 2012. Venezuela se řadí mezi státy s mimořádným nerostným bohatstvím a ekonomickým potenciálem a byla dlouhodobě považována ze silných ekonomik Latinské Ameriky. Za silnou ekonomikou stál především export ropy, kdy tento export tvořil v podstatě většinou vývozu země, asi 96%. Od roku 2014 začaly prudce klesat světové ceny ropy, což

mělo pro Venezuelu nepředstavitelné následky a nyní musí čelit hluboké politicko-hospodářské krizi. Nyní se řadí mezi zemi s jednou z nejvyšších inflací na světě a ekonomika má negativní ekonomický růst. Výše zmiňovaná situace v zemi má také vliv na výsledky analýzy obchodní výměny s EU, kdy se výsledky diametrálně liší od původních členských států Mercosur.

Vztah s EU se v posledním desetiletí zásadně měnil. Je důležité upozornit na fakt, že bilaterální vztahy EU a Venezuely nejsou řízeny žádnou dvoustrannou smlouvou, jako je tomu u ostatních členských států Mercosur. V minulosti byly tyto vztahy řízeny především smlouvou mezi EU a Andským společenstvím z roku 2003, roku 2006 tehdejší venezuelský prezident Hugo Chavez oznámil odchod Venezuely, čímž byly vztahy s EU oslabeny. V současnosti EU vede s Venezuelou řadu hospodářských dialogů, ty jsou od roku 2014 negativně ovlivněny politickou a ekonomickou situací v zemi. (European Commission, 2017) Také hodnoty vzájemného obchodu vykazují zcela odlišné výsledky, jelikož Venezuela není považována za exportéra zemědělských produktů a struktura vývozu do EU byla zaměřena především na vývoz pohonných hmot a produktů těžebního průmyslu, což je značný rozdíl od států Mercosur.

Mezi nejvýraznější rozdíly od ostatních členů Mercosur je především dynamičtější celkový obchod (tedy obchod se zemědělskými a nezemědělskými produkty) než obchod pouze s agrárními produkty. Tento obchod tvoří pouze nepatrnou část exportu do EU, konkrétně se jednalo o 3 % v roce 2015. Směrem z EU do Venezuely se importuje daleko více agrárních produktů a na importu se tyto produkty podílejí asi 6% v roce 2015, nicméně v přechozích letech byl tento podíl vyšší a jednalo se až o 15 %. Bilance agrárně-potravinářského obchodu mezi Venezuelou a EU vykazuje za posledních dvacet let záporné hodnoty. Vzrostl pouze 1,01 krát oproti roku 1995 a v roce 2015 činil 90 milionů USD.

Obchod s ostatními členskými zeměmi Mercosur je také velmi omezen, v podstatě se Venezuela ve větší míře zaměřuje na ostatní světové trhy. V případě agrárního exportu míří do zemí Mercosur pouze 2 %. Naopak v případě importu jsou podíly vyšší a především agrární import ze zemí Mercosur se zvýšil přistoupením Venezuely jako členského státu. Venezuela se zaměřuje na americký trh, kde vyváží především nezemědělské produkty, v největší míře ropu. Naopak agrární export

putuje v největší míře na trhy EU, konkrétně se jedná asi o 33 % celkového agrárního exportu Venezuely. Tento import EU je nejvíce zastoupen především Francií, kde v roce 2015 mířilo 48 % exportu zemědělských produktů do EU. Tuto skutečnost potvrzuje také HHI, jehož hodnota byla v roce 2015 0,297.

Analýza dle stupně zpracování ukazuje, že Venezuela dováží do EU především primární nezpracované produkty určené přímo pro domácnosti, nicméně významný podíl tvoří také plně finalizované produkty. V roce 2015 se jednalo o 36 % agrárního exportu do EU. Zbožová struktura je dle HHI indexu specializovaná od roku 2000, kdy se zvyšuje podíl vývozu korýšů a měkkýšů do EU, dále Venezuela vyváží alkoholické nápoje, kakao, čerstvé ryby nebo ovoce a ořechy. Import z EU je tvořen především zpracovanými produkty, ať už určených pro průmysl, tak i pro konečnou spotřebu domácnostmi, tento podíl tvoří asi 67 % celkového agrárního importu do Uruguaye. EU dováží do Uruguaye výrobky z obilnin, ostatní maso, zpracované produkty nebo alkoholické nápoje.

Agrárně-potravinářské produkty, které jsou dováženy do EU, tedy korýši a měkkýši nebo alkoholické nápoje vykazují také nejvyšší komparativní výhodu, nicméně při porovnání konkurenceschopnosti agrárního obchodu s ostatními členy Mercosur bylo zjištěno, že tento sektor není konkurenceschopný jako u ostatních zemí. Při použití celkového světového exportu jako benchmark nevykazuje ani jedna skupina zemědělských produktů komparativní výhodu, u použití agrárního obchodu se jedná pouze o 15 % agrárně-potravinářských produktů, čímž se prokázalo, že Venezuela není zemí zaměřenou na agrární obchod a také obchod s EU se zemědělskými produkty je značně omezen.

4.5. Dynamika celkového a agrárního obchodu České republiky a Mercosur

Státy Latinské Ameriky přebývají spíše na periferii českého zájmu a nejedná se ani o prioritní teritorium pro hlubší spolupráci, pokud se v české politice Latinská Amerika projevuje, jedná se především o oblast ekonomických zájmů. (Kořan a kol., 2011) Právě ekonomické vztahy představují hlavní zájem české zahraniční politiky v Latinské Americe, ty navazují především na pověst československého exportu před rokem 1989. Ministerstvo průmyslu a obchodu určilo jako prioritní země z Latinské Ameriky Mexiko a Brazílii. (Kořan a kol., 2011) Právě Brazílie je jedno z největších pojítek České republiky a Mercosur, jelikož hlavní obchodní výměna s Mercosur je představována právě obchodem s Brazílií. Členství Brazílie jako prioritní země představuje pro Českou republiku velké možnosti v ekonomické spolupráci v Latinské Americe. (Vachulová a kol., 2000) V nedávných jednáních se Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR vyjádřilo pozitivně k uzavření Asociační dohody mezi EU a Mercosur, kde především vytyčilo správné načasování uzavření dohody, jelikož Mercosur předložil ambiciózní nabídku pro zboží. (Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2015)

V následující části budou prezentovány výsledky analýzy dynamiky celkového a agrárního obchodu mezi Českou republikou a státy Mercosur a budou také identifikovány přední vývozní a dovozní položky ve vzájemné struktuře obchodu. Jak bylo již uvedeno, největší podíl na obchodu s ČR má ze států Mercosur Brazílie. Do Brazílie mířilo celkem 68 % exportu zemědělských i nezemědělských produktů, druhý největší obchodní partner z Mercosur je Argentina (v roce 2015 23% podíl). v případě agrárního exportu České republiky se dokonce jedná o 86% podíl exportu do Brazílie, poměrně velká část agrárního vývozu ČR míří také do Venezuely, ostatní státy Mercosur nepatří mezi důležité obchodní partnery ČR. U importu je situace obdobná. Brazílie se podílí 70 % na celkovém dovozu Mercosur do ČR, u obchodu se zemědělskými produkty se jedná o 82 % importu z Mercosur. z výše uvedených informací lze vyvodit, že hodnoty vzájemného obchodu jsou tedy v největší míře ovlivněny vztahem České republiky a Brazílie.

Hodnota obrátu mezinárodní obchodní výměny mezi ČR a Mercosur dosahovala 177,3 mil. USD v roce 1995, tento obrát postupem let stoupal a v roce 2011 dokonce

vystoupal až na 1,03 miliardy USD, nicméně od roku 2011 lze pozorovat postupné snižování obrátu celkového zahraničního obchodu na hodnotu 768,49 mil. USD. Tento pokles hodnoty lze pozorovat jak u vývozu ČR, tak i u vývozu Mercosur. Nárůst hodnoty exportu je výraznější u ČR a také obchodní bilance ČR se státy Mercosur dosahovala od roku 2009 kladných hodnot, nicméně stejně jako v případě obchodu s EU, v posledních pěti letech i obchodní bilance ČR s Mercosur postupně klesá. Hodnota TC indexu tuto tendenci potvrzuje, kdy hodnota krytí importu exportem od roku 1995 do roku 2008 byla nižší než 100%. Dynamiku celkové i agrární obchodní výměny prezentuje graf 12.

Tabulka 12 Dynamika celkového a agrárního obchodu mezi Českou republikou a Mercosur; vlastní zpracování

	Zahraníční obchod celkem					Agrárně zahraniční obchod				
	Obrat	Export (v mil. USD)		Bilance	TC	Obrat	Export (v mil. USD)		Bilance	TC
		ČR	Mercosur				ČR	Mercosur		
1995	177,3	68,09	109,22	-41,13	62	86,05	12,76	73,29	-60,53	17
1996	204,91	69,44	135,47	-66,03	51	107,8	10,3	97,5	-87,19	11
1997	198,12	61,75	136,37	-74,62	45	102,8	4,55	98,25	-93,70	5
1998	193,39	68,39	124,99	-56,6	55	108,96	10,77	98,19	-87,42	11
1999	157,7	51,15	106,55	-55,4	48	77,94	4,51	73,43	-68,92	6
2000	189,14	69,59	119,55	-49,95	58	78,77	3,63	75,14	-71,51	5
2001	203,7	59,77	143,93	-84,16	42	78,24	2,52	75,73	-73,21	3
2002	250,21	89,78	160,44	-70,66	56	73,24	0,37	72,87	-72,51	1
2003	242,04	72,1	169,94	-97,83	42	101,4	0,26	101,14	-100,88	0
2004	329,64	125,14	224,5	-99,37	56	111,47	0,34	111,13	-110,78	0
2005	486,48	228,75	257,73	-28,98	89	108,76	0,69	108,07	-107,38	1
2006	501,61	252,26	249,36	2,9	101	116,6	0,18	116,42	-116,23	0
2007	659,62	293,4	366,22	-72,83	80	174,25	0,41	173,84	-173,43	0
2008	875,03	389,3	485,73	-96,43	80	224,41	4,88	219,53	-214,65	2
2009	900,87	578,74	322,14	256,6	180	155,17	1,51	153,66	-152,16	1
2010	833,78	488,76	345,02	143,74	142	175,1	1,69	173,42	-171,73	1
2011	1034,17	570,83	463,34	107,5	123	246,39	1,87	244,52	-242,65	1
2012	959,71	515,66	444,04	71,62	116	243,13	1,13	242,00	-240,87	0
2013	895,05	547,77	347,28	200,48	158	202,51	1,93	200,58	-198,66	1
2014	909,17	502,12	407,05	95,07	123	192,36	1,49	190,88	-189,39	1
2015	768,49	384,08	384,41	-0,33	100	187,57	3,4	184,16	-180,76	2

Obchod se zemědělskými produkty představoval v roce 1995 49 % celkové hodnoty obrátu mezi ČR a Mercosur, tento podíl se za dvacet let postupně snižoval a v roce 2015 se jednalo o 24% podíl. Jeho podíl je odlišný ve struktuře exportu ČR a MERCOSUR, kdy v případě ČR se jedná pouze o nepatrnou část vývozu do zemí Mercosur, přestože ještě v 90. letech se agrární vývoz na celkovém exportu podílel výraznějším podílem (v roce 1995 se jednalo o 19 %). V současné době podíl

hodnoty zemědělských komodit a potravin tvoří přibližně polovinu celkového exportu z Mercosur do ČR.

Při bližším analyzování hodnot vzájemného obchodu se zemědělským zbožím mezi ČR a Mercosur bylo zjištěno, že význam agrárního segmentu v případě vývozu ČR je opravdu zanedbatelný. V roce 1995 se jednalo o hodnotu 12,76 mil. USD, po uplynutí dvou dekad činila tato hodnota agrárního exportu pouze 3,40 mil. USD. Naproti tomu vývozu exportu s agrárně-potravinářskými produkty vzrostl z hodnoty 72,29 mil. USD v roce 1995 na hodnotu 184,16 mil. USD. Obchodní bilance ČR s Mercosur je celé pozorované období v záporných hodnotách, které se zvyšují. Hodnoty TC indexu jsou velmi nízké, což dokazuje, že v případě obchodní výměny mezi ČR a Mercosur má komparativní výhodu v obchodu s agrárním zbožím latinsko-americké uskupení.

Analýza dynamiky vzájemné obchodní výměny ukazuje, že jak v případě celkového vývozu ČR, tak i v případě Mercosur se jedná o poměrně vysoký nárůst této obchodní výměny. Export ČR se od roku 1995 zvýšil 5,6 krát za dvacet let, u exportu Mercosur se jedná o zvýšení o 3,5 krát. Při porovnání obchodu se zemědělským a nezemědělským zbožím lze pozorovat, že dynamika agrárního sektoru je v porovnání s obchodem s ostatním zbožím nižší. Agrární export ČR se za dvě dekadý dokonce snížil, agrární export Mercosur se zvýšil 2,5krát oproti roku 1995. Nicméně vývoj hodnot nezemědělského obchodu vykazuje významnější hodnoty, kdy český vývoz se zvýšil 6,88 krát a v případě Mercosur se export s ostatním zbožím zvýšil 5,57krát. Z analýzy lze tedy vyvodit, že vzájemný obchod je zaměřen spíše na nezemědělské produkty, kdy je obchod s nimi dynamičtější a rychleji se rozvíjející, nicméně jak bylo již dříve poukázáno, jedná se především o obchodní výměnu mezi ČR a Brazílií. Podle očekávání agrární export Mercosur se v průběhu let zvyšoval neustále v průměru o 4 % ročně, nicméně v posledních deseti letech je podle vypočítaných hodnot pozorován také růst agrárního exportu, mezi lety 2010 a 2015 se agrární export zvýšil o 15 %, v předchozích pěti letech se jednalo o růst 19 %, což prokazuje, že ačkoliv je agrární sektor pouze nevýraznou částí zahraničního obchodu ČR do Mercosur, i přesto je v tomto odvětví sledovaný růst.

Tabulka 13 Dynamika obchodu mezi ČR a Mercosur; vlastní zpracování

		Zahraniční obchod celkem			Agrární zahraniční obchod		
		Obrat	Export		Obrat	Export	
			ČR	Mercosur		ČR	Mercosur
Průměrný index růstu	95-15	1,08	1,09	1,07	1,04	0,94	1,05
	95-00	1,01	1,00	1,02	0,98	0,78	1,01
	00-05	1,21	1,27	1,17	1,07	0,72	1,08
	05-10	1,11	1,16	1,06	1,10	1,20	1,10
	10-15	0,98	0,95	1,02	1,01	1,15	1,02
Bazický index	00/95	1,07	1,02	1,10	0,92	0,28	1,03
	05/95	2,74	3,36	2,36	1,26	0,05	1,48
	10/95	4,70	7,18	3,16	2,04	0,13	2,37
	15/95	4,33	5,64	3,52	2,18	0,27	2,51

Zbožová struktura obchodní výměny se zemědělskými produkty mezi ČR a Mercosur je dle stupně zpracování obdobná jako v případě obchodu mezi EU a Mercosur. z ČR se do latinsko-amerického uskupení především vyváží finalizované agrárně-potravinářské produkty s vysokou přidanou hodnotou. V roce 2015 patřily mezi nejvíce vyvážené produkty především výrobky z obilnin, alkoholické nápoje, zpracovaný tabák a jedlé přípravky a výrobky. Při sledování zbožové struktury exportu ČR lze pozorovat od roku 1995 výrazné změny. Výrobky z obilnin si drží přední příčku v průběhu sledované období, kdy se podíleli ve většině let nadpoloviční většinou na celkovém agrární exportu, nicméně od roku 2006 se v rámci komoditní struktury začaly prosazovat také alkoholické nápoje, ty v roce 2005 se na exportu v podstatě nepodílely, o rok později se jednalo o 10% podíl a v roce 2015 dokonce 35% podíl. Vývoz ČR je tedy v posledních deseti letech specializován z velké míry na výrobky z obilnin a alkoholické nápoje.

Dovoz zemědělských produktů z Mercosur je dle stupně zpracování poměrně diverzifikován a dováží se jak primární produkty s nízkou přidanou hodnotou, tak konečné produkty. Mezi nejvíce vyvážené produkty směrem do ČR patří ostatní maso (mimo hovězí), uzené a zpracované maso, káva, konzervované maso a krmiva pro zvířata. Největší nárůst podílu je pozorován dle analýzy u ostatního masa, kdy ještě v roce 1995 se podíl na celkovém agrárním exportu z Mercosur do ČR pouze 3 %, v průběhu let postupně narůstal a v roce 2015 se jednalo již o 28 % podíl. Největší pokles na podílu lze pozorovat u krmiv pro zvířata. Tato produktová

skupina, která v druhé polovině devadesátých let představovala více než polovinu agrárního exportu do ČR, se v roce 2015 podílela na celkovém exportu agrárních produktů pouze 11% podílem, což je značný rozdíl o celkového agrárního obchodu s EU, kde právě krmiva pro zvířata zaujímají přední pozici a stoupá jejich hodnota exportu, tak i podíl na vývozu zemědělských produktů Mercosur.

5. Diskuze a závěry

Cílem diplomové práce bylo identifikovat, vyhodnotit a interpretovat, v kontextu probíhající liberalizace světového agrárního obchodu, základní vývojové tendence agrárního zahraničního obchodu mezi Evropskou unií (a partikulárně Českou republikou) a zeměmi Společného jihoamerického trhu (Mercosur) v posledních dvou dekadách.

Trendem světové ekonomiky je od konce druhé světové války snaha o liberalizaci zahraničního obchodu. Ačkoliv liberalizace agrárního obchodu byla na multilaterální úrovni po dlouhou dobu pouze okrajovou záležitostí a agrární obchod byl v rámci národních států poměrně uzavřený, v polovině 80. let se začalo plně diskutovat také o uvolňování překážek pro obchod se zemědělskými produkty v rámci Uruguayského kola GATT. Liberalizací získaly především země orientované na zemědělskou produkci impulz k vyššímu zapojení do mezinárodního obchodu, což má díky zlepšení alokace a množství zdrojů v konečném důsledku vliv na celkový ekonomický rozvoj těchto zemí. V návaznosti na nedostatky Uruguayského kola bylo v roce 2000 započato katarské kolo z Dohá, které se ve svých cílech zaměřuje na vyšší liberalizaci obchodu se zemědělskými produkty. Vleklá jednání současného kola WTO se ukázala jako jedna z příčin rozmáhajícího se trendu regionalismu, čímž se integrační uskupení dostala do popředí vlivu ve světové ekonomice. Nejnovějším trendem regionalismu je tzv. interregionalismus. Spolupráce EU s největším latinsko-americkým uskupením Mercosur je považována také za interregionální spolupráci.

Už od vzniku Mercosur uskupení patřila EU mezi hlavní partnery latinsko-amerického uskupení, čímž si slibovala zejména prosazení svých hodnot a upevnění pozice v Latinské Americe. Rámec pro společný obchod a určitý stupeň spolupráce byl definován Interregionální rámcovou dohodou v roce 1995. Nynější pravidla pro uskutečňování zahraničního obchodu mezi EU a Mercosur jsou tedy určena jednak rámcovou dohodou, tak i bilaterálními smlouvami členských států Mercosur. Od konce 90. let se projevíly snahy o vyšší liberalizaci obchodu mezi uskupeními, které byly ze strany Mercosur hnány především Brazílií, jež se dlouhodobě snaží o prosazení svých zájmů skrze své působení v integraci. Vzájemný vývoj vztahů vyústil v počátek jednání o vytvoření zóny volného obchodu. Téměř dvě dekády se

stále nepodařilo uzavřít projekt, od kterého si obě strany vedle prohloubení vzájemných vztahů slibovaly i rozvoj ekonomické spolupráce.

V práci byly identifikovány dvě oblasti vzájemného obchodu, které brání uzavření Asociační dohody. Konkrétně se jedná o protekcionistické tendence obou uskupení – průmyslového odvětví v Mercosur a agrárního sektoru v EU.

Obchod s průmyslovým zbožím představuje pro EU přes 90 % veškerého vývozu do států Mercosur. Vysoká cla pro vstup do států Mercosur a stále nedokončený projekt celní unie Mercosur znamená pro EU komplikovaný a nevýhodný přístup na trh Mercosur. Tyto tendence jsou zejména pod záštitou Brazílie, která se touto cestou snaží o ochranu tzv. dětských odvětvích své ekonomiky. V posledním kole jednání o Asociační dohodě byly naznačeny vyšší snahy přistoupení ke konsenzu v segmentu průmyslu, avšak palčivým problémem stále zůstává otázka zemědělství, což by v případě uzavření Asociační dohody znamenalo otevření evropského trhu produktům za konkurenční ceny ze zemí Mercosur.

Právě ochrana zemědělců patří mezi prioritní oblasti politiky EU. Ta skrze nástroje obchodní a zemědělské politiky usiluje o ochranu agrárně-potravinářského sektoru ve svých členských zemích. Pro státy Mercosur je vstup na evropské trhy omezen nejen tarifními opatřeními, ale ve významné míře netarifními, jako je důraz na dodržování technických norem a standardů na dovážené zboží, administrativní překážky či prokazování původu zboží. Tyto omezení patří mezi největší bariéru pro státy Mercosur, přičemž důraz na jejich snižování je v rámci jednání o Asociační dohodě významný. Význam zemědělství je pro členské státy klíčovou součástí ekonomik a s výjimkou Venezuely se země Mercosur řadí mezi přední vývozce zemědělských produktů. Ačkoliv ve vzájemném obchodu EU a Mercosur představuje zemědělství asi čtvrtinu celkové hodnoty, vyšší podíl na agrárním obchodu mají země Mercosur. Zde představuje agrární segment téměř 50 % celkového exportu do EU.

S postupným prohlubováním spolupráce obou integračních uskupení se za poslední dvě dekády zvyšovala také hodnota vzájemného zahraničního obchodu mezi EU a Mercosur. Obrat celkové obchodní výměny se během let 1995 a 2015 zvýšil 2, 3 krát a posledním sledovaném roce činil 111, 66 miliard USD. Při porovnání dynamiky agrárního vývozu bylo zjištěno, že dynamičtější tendenci vývoje tohoto

exportu vykazuje Mercosur. Export agrárních a potravinářských produktů Mercosur narostl 2, 2 krát oproti roku 1995. V případě vývozu zemědělských produktů do EU se agrární export zvýšil pouze 1, 2 krát. Členské země EU představují čisté importéry agrárních produktů, jelikož bilance agrárního obchodu EU s Mercosur je v celém sledovaném období záporná. Zahraniční obchod EU se prosazuje především u obchodu s průmyslovými produkty, který má rychlejší dynamiku růstu. Tuto tendenci vykazuje také export průmyslových výrobků u Mercosur, ačkoliv ta je dána zejména postavení Brazílie v Mercosur.

Analýza také ukázala, že vzájemný obchod trpěl především během finančních krizí v brazilské a následně argentinské ekonomice. V té době EU začala vnímat trh zemí Mercosur jako rizikový a celkový obchod byl omezen. Výrazný pokles je zaznamenán od roku 2007, kdy vypukla ekonomická krize. Mezi lety 2007 a 2009 pokles celkový obrát o 28 %. Ačkoliv se obchodní aktivity znovu obnovily v roce 2010 a dostaly se velmi rychle na úroveň před krizí, je od roku 2010 zaznamenán neustálý pokles hodnoty vzájemného obchodu. Důvodem je jednak orientace obchodu Mercosur na nové partnery, zejména Čínu, ale také vyřazení Brazílie, Argentiny a Uruguaye z preferenčního systému GSP. Taktéž přistoupení Venezuely, s níž má EU vzhledem k lidskoprávní otázce v zemi problém, nenapomohlo k vřelejším vztahům mezi uskupeními.

V období let 2010 až 2015 se jednalo o meziroční pokles obrátu agrárního obchodu o 4 %. V případě exportu průmyslového zboží dokonce meziročně o 13 %. Dynamika agrárního obchodu je v porovnání s celkovým obchodem zatížena v průběhu krizí v menší míře. Agrární export za posledních 5 sledovaných let vykazuje taktéž pokles, konkrétně o 3 %, zatímco dovoz z EU meziročně nepatrně roste.

Země Mercosur jsou obecně považovány za vývozce primárních produktů s nízkou přidanou hodnotou. Avšak analýza zbožové struktury dle stupně zpracování ukazuje, že ačkoliv tvoří tyto produkty stále podstatný podíl, konkrétně 47 %, plně finalizované produkty se podílejí na exportu téměř 35 %. Zbožová struktura dovozu Mercosur do EU je velmi specializována na omezený počet produktových skupin, a to konkrétně krmiva pro zvířata, sóju, kávu a ovocné šťávy. V komoditní struktuře exportu Mercosur se prozatím neprosadilo hovězí maso a cukr, které vykazují

nejvyšší konkurenceschopnost Mercosur ve světovém obchodě. Právě hovězí maso a cukr patří do oblastí s vysokou ochranářskou mírou v EU. Ačkoliv je EU ochotna postupně snižovat celní opatření a kvóty, výše uvedené netarifní překážky zabraňují značnému zvýšení exportu těchto produktových skupin ze zemí Mercosur do členských států EU.

Vedle komplikovaných vztahů EU a Mercosur a také vzhledem k finanční krizi v roce 2009 se státy Mercosur začaly v posledních letech orientovat na nové obchodní partnery. Do popředí zájmu se dostal zejména čínský trh. Skrz spolupráci Brazílie s Čínou se prohloubil zahraniční obchod a pro Čínu jsou lákavé zejména zemědělské produkty z Mercosur. Také v průmyslovém sektoru představuje Čína konkurenci pro pozici EU v zahraničním obchodu Mercosur. Ta je ohrožena importem levných čínských produktů do států Mercosur. Samotná Čína již projevila zájem o uzavření dohody se zeměmi Mercosur, což by přineslo další snižování hodnoty obchodu EU a Mercosur. Ještě v 90. letech téměř polovina agrárního exportu Mercosur mířila do zemí EU, čímž si EU držela pozici hlavního importéra i exportéra. Nicméně v roce 2015 se jednalo již o 21 % agrárního exportu Mercosur, nově mířilo do Číny asi 22 % exportu, ačkoliv ještě před dvaceti lety se téměř na obchodu s Mercosur nepodílel. Ačkoliv se EU stále drží na předních příčkách obchodních partnerů Mercosur, její pozice je silně ohrožena.

Především v posledních dekádách patří Brazílie k dynamickému a důležitému hráči na světovém trhu. Také pro EU představuje ekonomika Brazílie největšího partnera v Latinské Americe. Brazílie se v posledních letech stala tažným koněm v liberalizaci zahraničního obchodu, jak na multilaterální, tak i regionální úrovni. Obchod EU s Brazílií vedle bi-regionální spolupráce skrze Mercosur rozvíjen také díky Strategickému partnerství z roku 2007. Velikost Mercosur je v podstatě určena velikostí Brazílie, čímž je také z velké části ovlivněn směr celého uskupení. Brazílie je považována za jednoho z největších exportérů agrárních produktů na světě a v rámci struktury obchodu s EU představuje tento segment důležitou roli (40 % celkového obchodu). Dynamika celkového i agrárního obchodu Brazílie s EU je srovnatelná s vývojem obchodu EU a Mercosur, jelikož se Brazílie podílí 74 % na celkovém exportu do EU a 64 % na agrárně-potravinářském exportu směrem do EU. Prosazení vyšší liberalizace je v zájmu brazilského zemědělského sektoru,

nicméně zejména brazilský protekcionismus průmyslového sektoru je také jedním z důvodů pro vzájemný obchod.

Ačkoliv agrární obchod představuje důležitou část ekonomiky Brazílie a na exportu do EU se prosazuje v největší míře, důležitost zemědělství z pohledu ekonomik je mnohem výraznější u zbývajících zemí Mercosur s výjimkou Venezuely, jejíž ekonomika je závislá na vývozu ropy. Tabulka 14 ukazuje, že ačkoliv podíl na vývozu agrárních produktů připadá na Brazílii, která je následována Argentinou, dynamiky menších ekonomik jsou v rámci agrárního obchodu mnohem výraznější. Export Paraguaye vzrostl během dvaceti let téměř 7 krát, uruguayský export více než 3 krát. Avšak i v rámci jednotlivých zemí lze pozorovat diverzifikace. Zatímco Brazílie se pomalu vymaňuje z roli exportéra primárních produktů. Vývoz zemědělských produktů Argentiny, Paraguaye a Uruguaye je stále orientován na primární nezpracované produkty. Tato tendence je v posledních letech dána především zvýšeným vývozem sóji a krmiv pro hospodářská zvířata. Tyto produkty tvoří například v Paraguayi téměř 90 % agrárního exportu do EU. Nicméně také u ostatních členů je sója předním vývozním produktem. Hovězí maso, které je trnem v oku pro evropské producenty, představuje nejvíce obchodovatelnou položku pouze u exportu Uruguaye, což je dáno také díky otevřenosti ekonomiky a udržování dobrých vztahů na bilaterální úrovni s EU.

Tabulka 14 Komparace dynamiky agrárního zahraničního obchodu mezi EU a Mercosur na úrovni jednotlivých zemí Mercosur; vlastní zpracování

	MERCOSUR	Brazílie	Argentina	Paraguay	Uruguay	Venezuela
Dynamika celkového exportu do EU (bazický index)	2,31	2,61	1,74	4,58	3,38	1,28
Dynamika agrárního exportu do EU (bazický index)	2,20	2,31	1,78	7,09	3,16	1,02
Podíl agrárního obchodu na celkovém do EU	46 %	40 %	76 %	85 %	47 %	4 %
Podíl agrárního exportu zemí Mercosur do EU	-	64 %	28 %	4 %	3 %	1%

Závěrečná část analýzy byla zaměřena na obchod České republiky s Mercosur. Ekonomiky Mercosur nepředstavují pro Českou republiku prioritní oblast zájmu, tudíž ani hodnoty vzájemné obchodní výměny nejsou vysoké. Pokud se zahraniční obchod orientuje na trh Mercosur, tak prostřednictvím spolupráce s Brazílií, kde

vyváží především průmyslové produkty automobilového průmyslu. Vývoz do zemí Mercosur se od roku 1995 zvýšil téměř 6 krát na hodnotu 384 milionů USD, avšak agrární vývoz je zanedbatelný a čeští podnikatelé se v současnosti na trhy Mercosur nesoustředí. Klíčovým segmentem obchodu je obchod s průmyslovými produkty, který by se zvýšil díky liberalizaci vzájemných vztahů.

Budoucí dynamika celkového i agrárně-potravinářského sektoru závisí na výsledku jednání o Asociační dohodě. Ty jsou od roku 2016 mnohem intenzivnější a u obou smluvních stran lze pozorovat zájem o brzké uzavření dohody, což bude znamenat ústupky jak ze strany Mercosur, představováno především brazilskou ekonomikou, tak i EU. Trh Mercosur by se otevřel pro členské státy EU v segmentu průmyslových produktů. V Mercosur by otevření trhů s agrárně-potravinářskými produkty znamenalo zejména výraznou možnost prosazení menších ekonomik Mercosur na trhu EU. Významný vliv by měla liberalizace pro evropské producenty, kteří by se museli vypořádat s novou výzvou v podobě zvýšeného importu levnějších produktů. V tomto případě by EU musela ustoupit nejen u tarifních omezení, ale umožnit vstup na svůj trh i omezením netarifních překážek. Na druhou stranu pozice na latinsko-amerických trzích je pro EU jednou z klíčových oblastí zájmu. Pokud EU s Mercosur v nejbližší době neuzavřou dohodou o volném obchodu, nebo alespoň se neshodnou na dílčích závěrech problematických odvětví, může být pozice EU jako obchodního partnera i nadále oslabována.

Výsledky zpracování diplomové práce ukázaly, že ačkoliv hodnota agrárního obchodu mezi lety 1995 až 2015 vzrostla, její dynamika především v posledních letech slábne. Liberalizace agrárního obchodu na multilaterální úrovni je pro otevření vzájemných trhů nedostatečná a akcelerátorem pro další rozvoj dynamiky tohoto sektoru by mohlo být prohloubení vzájemných vztahů na bi-regionální úrovni skrze uzavření Asociační dohody. Získané poznatky mohou dále sloužit pro komplexnější analýzu vlivu liberalizace agrárního obchodu mezi EU a Mercosur ze socioekonomického pohledu.

Seznam citované literatury a použitých zdrojů

Knižní zdroje

- [1] APPELYARD, Dennis R., Alfred J. FIELD a Steven L. COBB. *International economics*. 7th ed. New York: McGraw-Hill, 2010. McGraw-Hill series economics. ISBN 978-007-107900-6.
- [2] BEČVÁŘOVÁ, Věra a Ivo ZDRÁHAL. *Zemědělská politika a obchod*. Brno: Mendelova univerzita v Brně, 2013. ISBN 978-80-7375-761-8.
- [3] BEČVÁŘOVÁ, Věra, Vojtěch TAMÁŠ a Ivo ZDRÁHAL. *Agrobyznys v rozvoji regionu: Agribusiness in regional development*. Brno: Mendelova univerzita v Brně, 2014. ISBN 978-80-7509-040-9.
- [4] BEČVÁŘOVÁ, Věra. *Podstata a ekonomické souvislosti formování agrobyznysu*. Brno: Mendelova zemědělská a lesnická univerzita, 2005. ISBN 80-7157-911-4.
- [5] BENEŠ, Vít a Zbyněk DUBSKÝ, ed. *Problémy mezinárodní politiky očima mladých badatelů*. Praha: Oeconomica, 2006. ISBN 80-245-1122-3.
- [6] CIHELKOVÁ, Eva. *Aktuální otázky světové ekonomiky: proměny a governance*. Praha: Professional Publishing, 2012. ISBN 978-80-7431-104-8.
- [7] CIHELKOVÁ, Eva. *Governance v kontextu globalizované ekonomiky a společnosti*. Praha: Professional Publishing, 2014. ISBN 978-80-7431-134-5.
- [8] CIHELKOVÁ, Eva. *Interregionalismus a governance: relace a výzkumná agenda*. Praha: Oeconomica, 2009. ISBN 978-80-245-1587-8.
- [9] CIHELKOVÁ, Eva. *Regionalismus a multilateralismus: základy nového světového obchodního řádu?*. v Praze: C.H. Beck, 2010. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-196-3.
- [10] CIHELKOVÁ, Eva. *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. Praha: C.H. Beck, 2003. Beckova edice ekonomie. ISBN 80-7179-804-5.
- [11] DOIDGE, Mathew. *The European Union and Interregionalism: Patterns of Engagement*. Ashgate Publishing, 2013. ISBN 9781409489450.
- [12] FOJTÍKOVÁ, Lenka. *Zahraničně obchodní politika ČR: historie a současnost (1945-2008)*. Praha: C.H. Beck, 2009. Beckova edice ekonomie. ISBN 9788074001284.
- [13] GLANIA, Guido a Jürgen MATTHES. *Multilateralism or regionalism?: Trade policy options for the European Union*. Brussels: CEPS, 2005. ISBN 9789290796039.
- [14] KALÍNSKÁ, Emilie. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada, 2010. Expert (Grada). ISBN 9788024733968.

- [15] KRUGMAN, Paul R., Maurice. OBSTFELD a Marc J. MELITZ. *International economics: theory & policy*. 9th ed. Boston: Pearson Addison-Wesley, c2012. Pearson series in economics. ISBN 978-0-13-214665-4.
- [16] KUNEŠOVÁ, Hana. *Světová ekonomika: nové jevy a perspektivy*. 3., přeprac. a dopl. vyd. v Praze: C.H. Beck, 2014. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-502-2.
- [17] MAJEROVÁ, Ingrid a Pavel NEZVAL. *Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi*. Brno: Computer Press, 2011. Vysokoškolské učebnice (Computer Press). ISBN 978-80-251-3421-4.
- [18] MAJEROVÁ, Ingrid. *Mezinárodní integrační procesy*. Karviná: Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, 2007. ISBN 978-80-7248-420-1.
- [19] MINAŘÍK, Bohumil. *Statistika I*. 3., přeprac. vyd. v Brně: Mendelova zemědělská a lesnická univerzita, [200-]-. ISBN 978-80-7375-152-4.
- [20] MINAŘÍK, Bohumil. *Statistika I*. Vyd. 2., nezměn. v Brně: Mendelova zemědělská a lesnická univerzita, 2000. ISBN 978-80-7157-928-1.
- [21] NEUMANN, Pavel, Pavel ŽAMBERSKÝ a Martina JIRÁNKOVÁ. *Mezinárodní ekonomie*. Praha: Grada, 2010. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3276-3.
- [22] ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. *Trade, agriculture and development policies working together*. Paris: OECD, 2006. ISBN 9789264022010.
- [23] REIS, Jose Guilherme. a Thomas. FAROLE. *Trade competitiveness diagnostic toolkit*. Washington, D.C.: World Bank, c2012. Trade and development series. ISBN 0821389386.
- [24] ROZEHNALOVÁ, Naděžda a Vladimír TÝČ. *Vnější obchodní vztahy Evropské unie*. Brno: Masarykova univerzita, 2006. ISBN 80-210-4073-4.
- [25] SVATOŠ, Miroslav, Luboš SMUTKA a Eva ROŠOCHATECKÁ. *Globalizační procesy v zemědělství a role EU v rámci globálního trhu*. Praha: Powerprint, 2011. ISBN 978-80-87415-26-9.
- [26] SVATOŠ, Miroslav. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Praha: Grada, 2009. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2708-0
- [27] ŠTĚRBOVÁ, Ludmila. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. Praha: Grada, 2013. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4694-4.
- [28] VACHULOVÁ, Klára a kolektiv pracovníků. *Zpráva o zahraniční politice České republiky: za období od července 1998 do prosince 1999*. Praha: Ministerstvo zahraničních věcí, 2000. ISBN 978-808-6345-017.

- [29] VARADZIN, František. *Mezinárodní ekonomie: (teorie světového hospodářství)*. Praha: Professional Publishing, 2013. ISBN 978-80-7431-116-1.
- [30] WORLD TRADE ORGANIZATION. *World trade report 2013: perspectives on the future of world trade*. S.l.: Bernan Press, 2013. ISBN 9789287038593.

Elektronické zdroje

- [1] ARYA, Nitin. *Mercosur Mercado Común Del Sur* [online]. 2013, 55 [cit. 2017-05-10]. Dostupné z: <http://www.icwa.in/pdfs/shp022013.pdf>
- [2] BAERT, Francis, Tiziana SCARAMAGLI a Fredrik SÖDERBAUM. *Intersecting interregionalism: regions, global governance and the EU*. United Nations University series on regionalism, 2013, v.7. ISBN 9789400775664.
- [3] BEIERLE, Thomas C. *From Uruguay to Doha: Agricultural Trade Negotiations at the World Trade Organization. Resources for the Future* [online]. 2002, , 66 [cit. 2017-04-21]. Dostupné z: <http://www.rff.org/files/sharepoint/WorkImages/Download/RFF-DP-02-13.pdf>
- [4] *Bilateral framework agreements for cooperation with the Mercosur countries. EUR-Lex* [online]. 2007 [cit. 2017-05-01]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV:r14014>
- [5] BORROR, Erin. *Paraguay Becoming "Rising Star" In Beef Exports. U.S. Meat Export Federation* [online]. 2017 [cit. 2017-05-10]. Dostupné z: <https://www.usmef.org/paraguay-becoming-rising-star-in-beef-exports/>
- [6] BUSINESSINFO. *Argentina: Vztahy země s EU* [online]. 2016 [cit. 2017-04-20]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/argentina-vztahy-zeme-s-eu-18397.html>
- [7] BUSINESSINFO. *Argentina: Základní charakteristika teritoria, ekonomický přehled* [online]. 2017 [cit. 2017-04-20]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/argentina-vztahy-zeme-s-eu-18397.html>
- [8] BUSINESSINFO. *Brazílie: Základní charakteristika teritoria, ekonomický přehled* [online]. 2017 [cit. 2017-04-20]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/brazilie-zakladni-charakteristika-teritoria-18906.html>
- [9] BUSINESSINFO. *Paraguay: Základní charakteristika teritoria, ekonomický přehled* [online]. 2016 [cit. 2017-04-20]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/paraguay-zakladni-charakteristika-teritoria-18425.html>

- [10] BUSINESSINFO. *Paraguay: Základní charakteristika teritoria, ekonomický přehled Společná obchodní politika Evropské Unie* [online]. 2012 [cit. 2017-04-20]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/spolecna-obchodni-politika-evropske-unie-4461.html#!&chapter=1>
- [11] BYDŽOVSKÁ, Marie. *Vnější obchodní vztahy* [online]. 2017 [cit. 2017-05-02]. Dostupné z: <https://www.euroskop.cz/8894/sekce/vnejsi-obchodni-vztahy/>
- [12] COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION. *First Cooperation Council – EU-Mercosur* [online]. 1999 [cit. 2017-04-21]. Dostupné z: http://www.consilium.europa.eu/en/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/er/13290.en9-communiqu%C3%A9.htm
- [13] DAVIES, Karen. *Understanding European Union Law*. Routledge, 2015. ISBN 9781317676409.
- [14] EUROPEAN COMMISSION. *Commission publishes latest round report and EU proposals for trade agreement with Mercosur* [online]. 2017 [cit. 2017-05-01]. Dostupné z: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1644>
- [15] EUROPEAN COMMISSION. *Economic partnerships* [online]. 2017 [cit. 2017-05-06]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/economic-partnerships/>
- [16] EUROPEAN COMMISSION. *EU and WTO* [online]. 2016 [cit. 2017-05-06]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/trade/policy/eu-and-wto/>
- [17] EUROPEAN COMMISSION. *European Commission proposes relaunch of trade negotiations with Mercosur countries* [online]. 2010 [cit. 2017-05-02]. Dostupné z: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=566>
- [18] EUROPEAN COMMISSION. *Joint EU-Mercosur Communiqué Following the XXVIIth Round of Negotiations* [online]. 2017 [cit. 2017-05-01]. Dostupné z: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1639>
- [19] EUROPEAN COMMISSION. *Mercosur – Regional Strategy Paper 2007-2013* [online]. 2007 [cit. 2017-04-21]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/rsp-Mercosur-2007-2013_en.pdf
- [20] EUROPEAN COMMISSION. *Mercosur* [online]. 2017 [cit. 2017-05-02]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/Mercosur/>
- [21] EUROPEAN COMMISSION. *PAPs in the EU* [online]. 2017 [cit. 2017-04-18]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/growth/sectors/food/processed-agricultural-products/trade-overview_en

- [22] EUROPEAN COMMISSION. *The EU's Generalised Scheme of Preferences (GSP)* [online]. 2015 [cit. 2017-05-01]. Dostupné z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/august/tradoc_153732.pdf
- [23] EUROPEAN COMMISSION: *Paraguay. Trade.* [online]. 2017 [cit. 2017-04-18]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/paraguay/>
- [24] EUROPEAN COMMISSION: *Report of the XXVII negotiation round on the trade part of the EU-Mercosur Association Agreement.* [online]. 2017 [cit. 2017-04-18]. Dostupné z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/april/tradoc_155477.pdf
- [25] EUROPEAN COMMISSION: *Trade. Venezuela.* [online]. 2017 [cit. 2017-04-18]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/venezuela/>
- [26] EUROPEAN UNION: *Classification by Broad Economic Categories* [online]. 2002 [cit. 2017-05-02]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/other_documents/bec/BEC_Rev_4.pdf
- [27] EVROPSKÝ PARLAMENT: *Dohoda o Světové obchodní organizaci a zemědělství* [online]. 2017 [cit. 2017-05-02]. Dostupné z: http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/cs/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.2.7.html
- [28] EVROPSKÝ PARLAMENT: *Jednací kolo z Dohá a zemědělství* [online]. 2017 [cit. 2017-04-02]. Dostupné z: http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/cs/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.2.8.html
- [29] FAO: *Agricultural trade, trade policies and the global food system* [online]. 2015 [cit. 2017-05-03]. Dostupné z: <http://www.fao.org/docrep/005/y4252e/y4252e11.htm>
- [30] FRIČOVÁ, Vítězslava. *Hospodářská a měnová unie* [online]. 2017 [cit. 2017-05-02]. Dostupné z: <https://www.euroskop.cz/674/sekce/hospodarska-a-menova-unie/>
- [31] GUPTA, Sayantan. *Changing Faces of International Trade: Multilateralism to Regionalism. Journal of International Commercial Law and Technology* [online]. 2015, 14 [cit. 2017-05-14]. ISSN 1901-8401. Dostupné z: <http://www.jiclt.com/index.php/jiclt/article/view/63>
- [32] HASHMI, M. Anaam. *A Critical Analysis of Mercosur Countries' Trade Relationships with the United States and China. International Business Research* [online]. 2016, 10(1), 163- [cit. 2017-05-15]. DOI: 10.5539/ibr.v10n1p163. ISSN 1913-9012. Dostupné z: <http://www.ccsenet.org/journal/index.php/ibr/article/view/65295>
- [33] HOUSE OF COMMONS. TRADE AND INDUSTRY COMMITTEE. *Trade with Brazil and Mercosur: Government response to*

the Committee's seventh report of session 2006-07. London: The Stationery Office, 2007. ISBN 9780215035653.

- [34] Interregional Framework Cooperation Agreement between the European Community and Mercosur. *EUR-Lex* [online]. 1999 [cit. 2017-05-01]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV:r14013>
- [35] JERSÁKOVÁ, Jana. *Literární rešerše* [online]. 2010 [cit. 2017-05-02]. Dostupné z: <http://botanika.prf.jcu.cz/temp/2010/reserse.pdf>
- [36] KHADKIWALA, Nachiket. *Strategic Rationale of EU-Brazil Relations. Institute for Defence Studies and Analyses* [online]. 2014 [cit. 2017-04-18]. Dostupné z: http://www.idsa.in/backgrounder/EuropeanUnionBrazilStrategicPartnership_nkhadkiwala_010514
- [37] KOŘAN, Michal. Ministerstvo zahraničních věcí ČR. *Česká zahraniční politika v roce 2009: analýza ÚMV* [online]. Praha: Ústav mezinárodních vztahů, 2009 [cit. 2017-04-20]. ISBN 978-80-86506-89-0. Dostupné z: <http://www.dokumenty-iir.cz/Knihy/CZP09.pdf>
- [38] KOŘAN, Michal. Ministerstvo zahraničních věcí ČR. *Česká zahraniční politika v roce 2010: analýza ÚMV* [online]. Praha: Ústav mezinárodních vztahů, 2011 [cit. 2017-04-20]. ISBN 978-80-86506-95-1. Dostupné z: <http://www.dokumenty-iir.cz/Knihy/CZP10.pdf>
- [39] LABORDE, David a Maria Priscila RAMOS. *Will regionalism survive multilateralism? The EU-Mercosur example. Global Trade Analysis Project* [online]. 39 [cit. 2017-05-01]. Dostupné z: <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/5171.pdf>
- [40] LEAHY, Pablo Gomez. *The Interregional Association Agreement between the European Union and Mercosur: Is the Timing Right? Bruges Political Research Papers 46/2015* [online]. 2015, 39 [cit. 2017-05-1]. Dostupné z: <http://aei.pitt.edu/73650/>
- [41] MCCORMICK, John. *Understanding the European Union: a concise introduction*. New York: St. Martin's Press, 1999. ISBN 0-312-22166-5. str. 215
- [42] MERCOSUR. *En pocas palabras* [online]. 2017 [cit. 2017-03-19]. Dostupné z: <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/3862/4/innova.front/en-pocas-palabras>
- [43] MERCOSUR. *GlobalEDGE* [online]. 2014 [cit. 2017-05-10]. Dostupné z: <https://globaledge.msu.edu/trade-blocs/Mercosur/memo>
- [44] MINISTERSTVO ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ ČESKÉ REPUBLIKY. *Velvyslanectví Brazílie ČR v Brazílii* [online]. 2017 [cit. 2017-04-19]. Dostupné z:

http://www.mzv.cz/brasilia/cz/zakladni_informace_o_brazilii/zahranicne_politicka_orientace/index.html

- [45] MINISTERTVO PRŮMYSLU A OBCHODU ČESKÉ REPUBLIKY *Ministr průmyslu a obchodu v Bruselu vyjádřil podporu aktivnímu sjednávání dohody TTIP* [online]. 2015 [cit. 2017-04-19]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/spolecna-obchodni-politika-eu/tvorba-principy-a-strategie-obchodni-politiky/ministr-prumyslu-a-obchodu-v-bruselu-vyjadril-podporu-aktivnimu-sjednavani-dohody-ttip-166655>
- [46] OCAMPO, José Antonio. *Latin America and the global financial crisis*. *Cambridge Journal of Economics* [online]. 2009 [cit. 2017-04-19-]. Dostupné z: <https://academic.oup.com/cje/article/33/4/703/1734029/Latin-America-and-the-global-financial-crisis>
- [47] OECD. *Active with Brazil*. [online]. 2015 [cit. 2017-05-03]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/brazil/Brazil%20brochureWEB.pdf>
- [48] OELSNER, Andrea. *Consensus and Governance in Mercosur: The Evolution of the South American Security Agenda* [online]. 2009 [cit. 2017-05-02]. Dostupné z: <http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/0967010609103086>
- [49] PATRICIA LUÍZA KEGEL a Mohamed AMAL. *Mercosur and its current relationship to the European Union: prospects and challenges in a changing world*. Bonn: Zentrum für Europäische Integrationsforschung, 2012. ISBN 978-394-1928-114. https://www.zei.uni-bonn.de/dateien/discussion-paper/dp_c209_kegel_amal.pdf
- [50] PIÑEIRO, Martin a Valeria PIÑEIRO. El Mercosur agropecuario: Lo importante no es el comercio intraregional [online]. 2001 [cit. 2017-05-01]. Dostupné z: http://www.mercosur.int/pmb/opac_css/doc_num.php?explnum_id=151
- [51] SECRETARIAT EUBRASIL. *Mercosur prepares action plan to reduce barriers to intra-bloc trade* [online]. 2015 [cit. 2017-03-19]. Dostupné z: <http://www.eubrasil.eu/en/2015/07/20/Mercosur-prepares-action-plan-to-reduce-barriers-to-intra-bloc-trade/>
- [52] SIA REPORT: *AGRICULTURE SECTOR STUDY. FINAL REPORT* [online]. 2007 [cit. 2017-05-01]. Dostupné z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/february/tradoc_137836.pdf
- [53] SIA REPORT: *FINAL OVERVIEW TRADE SIA EU-Mercosur 2009* [online]. 2009 [cit. 2017-05-02]. Dostupné z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/april/tradoc_142921.pdf
- [54] SIA REPORT: *POSITION PAPER 2010*[online]. 2010 [cit. 2017-04-20]. Dostupné z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/july/tradoc_146386.pdf

- [55] SICE. *Mercosur – EU Joint communiqué on the XVI negotiating round* [online]. 2016 [cit. 2017-04-21]. Dostupné z: http://www.sice.oas.org/TPD/MER_EU/negotiations/10thround_neg_e.pdf
- [56] SICE. *XXV Mercosur – European Union – Biregional Negotiations Committee* [online]. 2012 [cit. 2017-04-18]. Dostupné z: http://www.sice.oas.org/TPD/MER_EU/negotiations/XXV_BCN_e.pdf
- [57] *Smlouva z Asunción* [online]. 1991 [cit. 2017-03-18]. Dostupné z: https://idatd.cepal.org/Normativas/MERCOSUR/Ingles/Treaty_of_Asuncion.pdf
- [58] SUSANNE GRATIUS AND MIRIAM GOMES SARAIVA. *Continental regionalism Brazil's prominent role in the Americas*. Brussels, Belgium: Centre for European Policy Studies, 2013. ISBN 9789461382771.
- [59] THE WORLD BANK. *International bank for reconstruction and development and international finance corporation country partnership strategy for the oriental republic of Uruguay for the period 2010 - 2015* [online]. 2010 [cit. 2017-04-18]. Dostupné z: <http://documents.worldbank.org/curated/en/364521468127498888/pdf/558630CAS.pdf>
- [60] THE WORLD BANK. *Argentina Overview*. [online]. 2016 [cit. 2017-05-02]. Dostupné z: <http://www.worldbank.org/en/country/argentina/overview>
- [61] THE WORLD BANK. *Paraguay Overview*. [online]. 2016 [cit. 2017-05-02]. Dostupné z: <http://www.worldbank.org/en/country/paraguay/overview>
- [62] THE WORLD BANK: *Paraguay Overview* [online]. 2016 [cit. 2017-04-18]. Dostupné z: <http://www.worldbank.org/en/country/uruguay/overview#>
- [63] THE WORLD BANK: *Uruguay Overview* [online]. 2016 [cit. 2017-04-18]. Dostupné z: <http://www.worldbank.org/en/country/uruguay/overview#>
- [64] THE WORLDS TRADE ORGANIZATION [online]. 2014 [cit. 2017-05-02]. ISBN 978-92-870-3418-2. Dostupné z: https://www.wto.org/english/res_e/doload_e/inbr_e.pdf
- [65] THE WORLDS TRADE ORGANIZATION [online]. 2017 [cit. 2017-05-02]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/theWTO_e/whatis_e/whatis_e.htm
- [66] THE WORLDS TRADE ORGANIZATION: *Agriculture: fairer markets for farmers* [online]. 2017 [cit. 2017-05-02]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm3_e.htm
- [67] THE WORLDS TRADE ORGANIZATION: *International Trade Statistics 2009* [online]. 2009 [cit. 2017-05-02]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/its2009_e.pdf

- [68] TROYAN, I. A. *Features of management of foreign trade activities of the country through the prism of protectionism and liberalism. Management Issues / Voprosy Upravleniâ* [online]. 2015, **36**(5), 1-3 [cit. 2017-05-02]. ISSN 23043369. Dostupné z: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&an=113135960&scope=site>
- [69] UNCTAD [online]. 2016 [cit. 2017-05-01]. Dostupné z: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wto2016_en.pdf
- [70] UNCTAD. *United Nations Conference on Trade and Development* [online]. 2017 [cit. 2017-03-01]. Dostupné z: <http://unctadstat.unctad.org>
- [71] VALLE. *Interregionalism: a Case Study of the European Union and Mercosur* [online]. 2008 [cit. 2017-05-03]. Dostupné z: <http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/pais/research/researchcentres/csgr/garner/workingpapers/5108.pdf>
- [72] VEIGA, Pedro da Motta. *Brazil and the G-20 Group of Developing Countries* [online]. 2005 [cit. 2017-05-02]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/casestudies_e/case7_e.htm

Seznam tabulek

Tabulka 1 Důležitost zemědělství v EU a Mercosur	47
Tabulka 2 Dovošní cla v zemích Mercosur a EU dle WTO v %,	53
Tabulka 3 Celkový a zahraniční obchod mezi EU a Mercosur	58
Tabulka 4 Dynamika celkového a agrárně zahraničního obchodu mezi EU a Mercosur	60
Tabulka 5 Podíl konkurenceschopných položek ve struktuře obchodu EU a Mercosur	61
Tabulka 6 Struktura exportu importu z/do Mercosur z/do EU 28.....	64
Tabulka 7 Obchodní výměna Mercosur - intra a extra group	67
Tabulka 8 Postavení EU jako obchodního partnera Mercosur – celkový obchod	69
Tabulka 9 Postavení EU jako obchodního partnera Mercosur - agrárně zahraniční obchod	69
Tabulka 10 Teritoriální struktura obchodu EU s Mercosur	72
Tabulka 11 Teritoriální struktura obchodu Mercosur s EU	73
Tabulka 12 Dynamika celkového a agrárního obchodu mezi Českou republikou a Mercosur	90
Tabulka 13 Dynamika obchodu mezi ČR a Mercosur	92
Tabulka 14 Komparace dynamiky agrárního zahraničního obchodu mezi EU a Mercosur na úrovni jednotlivých zemí Mercosur.....	98

Seznam grafů

Graf 1 Dynamika obratu zahraničního obchodu mezi EU a Mercosur	59
Graf 2 HHI index pro zbožovou strukturu obchodu z EU do Mercosur	62
Graf 3 E index pro zbožovou strukturu z EU do Mercosur.....	62
Graf 4 HHI index pro zbožovou strukturu z Mercosur do EU	63
Graf 5 E index pro zbožovou strukturu z Mercosur do EU.....	63
Graf 6 Zbožová struktura exportu z EU do MERCOSUR	65
Graf 7 Zbožová struktura exportu z Mercosur do EU.....	66
Graf 8 Podíl EU, Číny a USA na zahraničním agrárním exportu	70
Graf 9 Zbožová struktura importu z EU do Brazílie dle BEC	77
Graf 10 Zbožová struktura exportu Brazílie do EU dle BEC.....	77

Graf 11 Bilance celkového a agrárně-potravinářského obchodu mezi Argentinou a EU	79
Graf 12 HHI index exportu Paraguaye do EU	83

Seznam obrázků

Obrázek 1 Růst objemu vývozu jednotlivých skupin komodit v letech 1950-2008	27
Obrázek 2 Teritoriální struktura celkového obchodu v roce 2011	28

Přílohy

Analýza zahraničního obchodu Brazílie s EU

	1995	2000	2005	2010	2015
Celkový zahraniční obchod (Brazílie-EU28)					
Obrat (v mld. USD)	30,95	32,78	53	92,36	80,28
Export (v mld. USD)	15,75	17,85	33,24	50,82	41,09
Import (v mld. USD)	15,19	14,93	19,76	41,54	39,19
Bilance (v mld. USD)	0,56	2,92	13,48	9,28	1,91
Baz. Index – Export	1,00	1,13	2,11	3,23	2,61
Baz. Index – Import	1,00	0,98	1,30	2,73	2,58
TC	1,04	1,20	1,68	1,22	1,05
Agrární zahraniční obchod (Brazílie - EU28)					
Obrat (v mld. USD)	8,22	7,71	13,79	19,56	18,13
Export (v mld. USD)	7,14	7,22	13,25	18,18	16,5
Import (v mld. USD)	1,07	0,49	0,54	1,38	1,64
Bilance (v mld. USD)	6,07	6,73	12,71	16,8	14,86
Baz. Index - Export	1,00	1,01	1,85	2,55	2,31
Baz. Index - Import	1,00	0,46	0,50	1,29	1,53
TC	6,67	14,79	24,60	13,18	10,06
Podíl agrárního obchodu na celkovém obchodu					
Export	45%	40%	40%	36%	40%
Import	7%	3%	3%	3%	4%
Podíl na exportu zemí MERCOSUR do EU 28					
Podíl celk. obchodu	65%	68%	69%	70%	74%
Podíl agrár. obchodu	61%	62%	64%	61%	64%
Podíl importu ze zemí EU 28 do zemí MERCOSUR					
Podíl celk. obchodu	60%	60%	68%	71%	70%
Podíl agrár. obchodu	58%	42%	50%	65%	72%

Postavení EU 28 jako obchodního partnera Brazílie								
	Celkový export Brazílie		Agrárně zahraniční export Brazílie		Celkový import Brazílie		Agrárně zahraniční import Brazílie	
	1995	2015	1995	2015	1995	2015	1995	2015
Intra (MERCOSUR)	14 %	11 %	6 %	4 %	15 %	8 %	6 %	2 %
Extra (MERCOSUR)	86 %	89 %	94 %	96 %	85 %	92 %	94 %	98 %
Čína	3 %	19 %	5 %	26 %	1 %	18 %	1 %	18 %
EU28	29 %	18 %	46 %	20 %	29 %	21 %	39 %	19 %
USA	19 %	13 %	9 %	4 %	24 %	16 %	24 %	16 %
Japonsko	7 %	3 %	6 %	3 %	5 %	3 %	5 %	5 %
Státy LA	22 %	19 %	7 %	6 %	20 %	15 %	20 %	15 %
Ostatní	20 %	28 %	27 %	41 %	21 %	27 %	21 %	15 %
Teritoriální struktura zahraničního agrárního obchodu Brazílie s EU								
EXPORT								
Nizozemí	24 %		21 %		23 %	24 %		24 %
Německo	15 %		18 %		20 %	22 %		22 %
Španělsko	9 %		8 %		8 %	10 %		10 %
Francie	14 %		13 %		11 %	9 %		10 %
Ostatní	37 %		40 %		38 %	35 %		35 %
HHI	0,129		0,123		0,131	0,140		0,141
IMPORT								
Portugalsko	6 %		14 %		20 %	21 %		20 %
Španělsko	5 %		14 %		10 %	11 %		16 %
Nizozemí	15 %		7 %		10 %	11 %		14 %
Itálie	16 %		13 %		10 %	10 %		11 %
Ostatní	58 %		52 %		50 %	46 %		40 %
HHI	0,116		0,110		0,119	0,121		0,124

Struktura exportu a importu z/do Brazílie do/z EU 28 (klasifikace BEC)					
		2000	2005	2010	2015
Export	111	51%	48%	52%	52%
	112	7%	11%	8%	9%
	121	4%	5%	7%	2%
	122	37%	36%	33%	36%
Import	111	4%	3%	4%	2%
	112	11%	12%	13%	16%
	121	19%	22%	15%	8%
	122	66%	63%	68%	73%

Komoditní struktura – export Brazílie do EU					
	1995	2000	2005	2010	2015
Krmiva pro zvířata	34%	24%	20%	22%	22%
Káva a kávové náhražky	19%	15%	13%	16%	18%
Podzemnice, sója	12%	19%	23%	17%	17%
Ovocné a zeleninové šťávy	13%	15%	9%	10%	13%
Ovoce a ořechy	3%	3%	5%	5%	6%
Ostatní	19%	23%	30%	29%	23%
HHI	0,193	0,150	0,133	0,129	0,140
Komoditní struktura – import Brazílie z EU					
Alkoholické nápoje	9%	15%	14%	14%	11%
Rostlinné tuky a oleje	3%	8%	12%	11%	10%
Výrobky a produkty	2%	6%	4%	4%	7%
Zelenina	1%	4%	3%	7%	7%
Ovoce a neolejnaté ořechy	2%	3%	4%	5%	6%
Ostatní	42%	32%	31%	29%	30%
HHI	0,106	0,102	0,113	0,100	0,088

RCA – Produkty s nejvyšší komparativní výhodou								
	Celkový obchod				Agrární obchod			
	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015
Cukr	13,078	15,109	19,145	21,507	3,880	4,079	4,841	5,043
Podzemnice olejná, sója	11,226	19,140	17,940	19,292	3,289	5,175	4,549	4,481
Tabák nezpracovaný	14,233	15,027	20,128	16,989	4,238	4,062	5,101	3,981
Káva a kávové náhražky	17,605	16,156	15,129	13,687	5,212	4,393	3,842	3,206
Ovocné a zeleninové šťávy	20,432	15,791	11,694	10,855	6,085	4,314	2,968	2,537
RCA – Produkty s nejnižší komparativní výhodou								
	Celkový obchod				Agrární obchod			
	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015
Mouka pšeničná	0,057	0,034	0,022	0,013	0,017	0,009	0,006	0,003
Kopra, palmové ořechy a jádra	0,102	0,079	0,059	0,016	0,31	0,022	0,015	0,004
Ječmen nemletý	0,000	0,058	0,013	0,017	0,000	0,016	0,003	0,004
Sýry a tvaroh	0,027	0,068	0,106	0,037	0,008	0,018	0,027	0,009
Nealkoholické nápoje	0,491	0,304	0,093	0,054	0,146	0,085	0,024	0,013
Podíl konkurenceschopných položek ve struktuře obchodu								
% položek	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015
	Benchmark – celosvětový celkový export				Benchmark – celosvětový agrární export			
% položek	33	42	44	44	22	22	27	24

Analýza zahraničního obchodu Argentiny s EU

	1995	2000	2005	2010	2015
Celkový zahraniční obchod (Argentina-EU28)					
Obrat (v mld. USD)	11,68	11,02	13,89	22,77	19,92
Export (v mld. USD)	5,55	5,37	8,81	13,1	9,66
Import (v mld. USD)	6,13	5,65	5,08	9,67	10,26
Bilance (v mld. USD)	-0,58	-0,29	3,72	3,42	-0,59
Baz. Index – Export	1,00	0,97	1,59	2,36	1,74
Baz. Index – Import	1,00	0,92	0,83	1,58	1,67
TC	0,90	0,95	1,73	1,35	0,94
Agrární zahraniční obchod (Argentina – EU28)					
Obrat (v mld. USD)	4,32	4,14	6,57	9,34	7,48
Export (v mld. USD)	4,09	3,97	6,5	9,19	7,3
Import (v mld. USD)	0,23	0,18	0,07	0,15	0,18
Bilance (v mld. USD)	3,87	3,79	6,43	9,03	7,12
Baz. Index - Export	1,00	0,97	1,59	2,24	1,78
Baz. Index - Import	1,00	0,79	0,31	0,67	0,78
TC	17,99	22,19	92,49	60,42	40,93
Podíl agrárního obchodu na celkovém obchodu					
Export	74%	74%	74%	70%	76%
Import	4%	3%	1%	2%	2%
Podíl na exportu zemí MERCOSUR do EU 28					
Podíl celk. obchodu	23%	20%	18%	18%	17%
Podíl agrár. obchodu	35%	34%	31%	31%	28%
Podíl importu ze zemí EU 28 do zemí MERCOSUR					
Podíl celk. obchodu	24%	23%	17%	17%	18%
Podíl agrár. obchodu	12%	15%	7%	7%	8%

Postavení EU 28 jako obchodního partnera Argentiny								
	Celkový export Argentiny		Agrárně zahraniční export Argentiny		Celkový import Argentiny		Agrárně zahraniční import Argentiny	
	1995	2015	1995	2015	1995	2015	1995	2015
Intra (Mercosur)	34%	24%	26%	12%	23%	22%	40%	34%
Extra (Mercosur)	66%	74%	74%	88%	77%	78%	60%	66%
EU28	22%	14%	31%	19%	31%	17%	20%	11%
Čína	1%	9%	1%	14%	3%	20%	0%	2%
USA	9%	6%	5%	4%	21%	13%	9%	5%
Indie	1%	4%	1%	5%	0%	1%	0%	0%
LA	46%	34%	33%	19%	29%	31%	62%	70%
Ostatní	21%	30%	29%	34%	16%	18%	9%	12%
Teritoriální struktura zahraničního agrárního obchodu Argentiny s EU								
EXPORT								
Nizozemí	20%		12%		17%		20%	18%
Německo	14%		22%		22%		17%	17%
Španělsko	12%		15%		12%		13%	11%
Francie	20%		15%		13%		13%	11%
Ostatní	34%		37%		36%		38%	42%
HHI	0,132		0,125		0,126		0,121	0,114
IMPORT								
Nizozemí	12%		7%		14%		19%	20%
UK	11%		13%		23%		17%	16%
Německo	8%		7%		10%		12%	12%
Španělsko	18%		30%		8%		15%	11%
Ostatní	52%		43%		45%		38%	41%
HHI	0,150		0,152		0,133		0,120	0,119

Struktura exportu a importu z/do Argentiny do/z EU 28 (klasifikace BEC)					
		2000	2005	2010	2015
Export	111	15%	9%	13%	21%
	112	43%	40%	42%	41%
	121	8%	15%	12%	5%
	122	34%	36%	33%	34%
Import	111	4%	6%	2%	2%
	112	10%	7%	9%	11%
	121	8%	15%	19%	13%
	122	79%	71%	71%	74%

Komoditní struktura – export Argentiny do EU					
	1995	2000	2005	2010	2015
Krmiva pro zvířata	23%	34%	35%	43%	45%
Podzemnice, sója	16%	5%	3%	4%	7%
Korýši, měkkýši	2%	6%	3%	5%	7%
Ovoce a ořechy	7%	7%	10%	7%	5%
Hovězí maso	8%	5%	6%	6%	5%
Ostatní	22%	21%	21%	17%	15%
HHI	0,160	0,219	0,235	0,291	0,306
Komoditní struktura – import Argentiny z EU					
Výrobky a přípravky	2%	5%	8%	11%	15%
Alkoholické nápoje	10%	11%	17%	13%	13%
Čokoláda	10%	2%	1%	2%	4%
Káva a kávové náhražky	0%	1%	0%	1%	4%
Nealkoholické nápoje	1%	0%	2%	4%	3%
Ostatní	38%	41%	36%	35%	30%
HHI	0,081	0,077	0,107	0,089	0,102

RCA – Produkty s nejvyšší komparativní výhodou								
	Celkový obchod				Agrární obchod			
	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015
Krmivo pro zvířata	18,920	28,754	32,977	35,401	3,305	4,545	4,744	5,088
Rostlinné tuky a oleje	40,646	45,478	44,743	34,155	7,122	7,187	6,379	4,915
Kukuřice nemletá	21,361	23,724	23,110	29,676	3,737	3,760	3,286	4,268
Obilniny nemleté	10,149	7,437	8,517	21,377	1,769	1,185	1,222	3,085
Ječmen nemletý	1,149	1,533	5,105	16,766	0,199	0,243	0,745	2,406
RCA – Produkty s nejnižší komparativní výhodou								
	Celkový obchod				Agrární obchod			
	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015
Kakao	0,002	0,003	0,001	0,002	0,000	0,001	0,000	0,000
Káva	0,182	0,020	0,027	0,020	0,033	0,003	0,004	0,003
Rostlinné tuky	0,518	0,197	0,162	0,098	0,092	0,031	0,023	0,014
Ryby, korýši	1,329	0,182	0,177	0,117	0,236	0,029	0,025	0,017
Koření	0,102	0,076	0,076	0,136	0,018	0,012	0,011	0,019
Podíl konkurenceschopných položek ve struktuře obchodu								
% položek	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015
	Benchmark – celosvětový celkový export				Benchmark – celosvětový agrární export			
	78	73	84	78	22	18	22	20

Analýza zahraničního obchodu Paraguaye s EU

	1995	2000	2005	2010	2015
Celkový zahraniční obchod (Paraguay-EU28)					
Obrat (v mld. USD)	0,65	0,43	0,54	1,82	1,94
Export (v mld. USD)	0,27	0,17	0,33	1,32	1,24
Import (v mld. USD)	0,38	0,26	0,21	0,51	0,7
Bilance (v mld. USD)	-0,11	-0,09	0,11	0,81	0,53
Baz. Index – Export	1,00	0,63	1,20	4,87	4,58
Baz. Index – Import	1,00	0,69	0,56	1,35	1,87
TC	0,72	0,65	1,55	2,60	1,76
Agrární zahraniční obchod (Paraguay – EU28)					
Obrat (v mld. USD)	0,26	0,15	0,28	1,28	1,1
Export (v mld. USD)	0,15	0,11	0,26	1,22	1,05
Import (v mld. USD)	0,11	0,04	0,02	0,06	0,05
Bilance (v mld. USD)	0,03	0,07	0,24	1,16	1,0
Baz. Index - Export	1,00	0,76	1,74	8,25	7,09
Baz. Index - Import	1,00	0,36	0,18	0,57	0,45
TC	1,30	2,72	12,57	19,01	20,61
Podíl agrárního obchodu na celkovém obchodu					
Export	55%	66%	79%	93%	85%
Import	30%	16%	9%	13%	7%
Podíl na exportu zemí MERCOSUR do EU 28					
Podíl celk. obchodu	1%	1%	1%	2%	2%
Podíl agrár. obchodu	1%	1%	1%	4%	4%
Podíl importu ze zemí EU 28 do zemí MERCOSUR					
Podíl celk. obchodu	1%	1%	1%	1%	1%
Podíl agrár. obchodu	6%	4%	2%	3%	2%

Postavení EU 28 jako obchodního partnera Paraguaye								
	Celkový export Paraguaye		Agrárně zahraniční export Paraguaye		Celkový import Paraguaye		Agrárně zahraniční import Paraguaye	
	1995	2015	1995	2015	1995	2015	1995	2015
Intra (Mercosur)	58%	34%	60%	13%	39%	41%	58%	73%
Extra (Mercosur)	42%	66%	40%	87%	61%	59%	42%	27%
EU28	18%	17%	23%	22%	11%	9%	21%	7%
Rusko	0%	11%	0%	16%	0%	2%	0%	1%
USA	5%	2%	3%	3%	13%	8%	14%	5%
Indie	0%	2%	0%	2%	0%	23%	0%	1%
LA	64%	50%	66%	33%	43%	46%	62%	83%
Ostatní	13%	18%	8%	24%	33%	12%	3%	3%
Teritoriální struktura zahraničního agrárního obchodu Paraguaye s EU								
EXPORT								
Itálie	4%		6%		30%		21%	21%
Španělsko	19%		44%		1%		16%	14%
Polsko	1%		0%		0%		4%	14%
Německo	14%		4%		34%		17%	13%
Ostatní	62%		46%		36%		42%	37%
HHI	0,264		0,332		0,265		0,153	0,123
IMPORT								
UK	82%		75%		67%		43%	27%
Nizozemí	3%		3%		1%		4%	20%
Řecko	1%		3%		5%		5%	13%
Španělsko	2%		4%		6%		5%	10%
Ostatní	11%		15%		21%		43%	30%
HHI	0,683		0,572		0,460		0,242	0,158

Struktura exportu a importu z/do Paraguaye do/z EU 28 (klasifikace BEC)					
		2000	2005	2010	2015
Export	111	90%	92%	94%	88%
	112	0%	0%	0%	0%
	121	4%	6%	2%	7%
	122	6%	2%	4%	4%
Import	111	0%	0%	0%	0%
	112	1%	0%	1%	6%
	121	1%	1%	1%	1%
	122	98%	99%	98%	93%

Komoditní struktura – export Paraguaye do EU					
	1995	2000	2005	2010	2015
Podzemnice, sója	70%	80%	90%	80%	45%
Krmiva pro zvířata	6%	3%	1%	5%	42%
Rostlinné tuky a oleje	0%	2%	2%	1%	2%
Cukr, melasa a med	0%	2%	2%	1%	2%
Hovězí maso	12%	4%	0%	3%	1%
Ostatní	5%	5%	3%	4%	4%
HHI	0,577	0,718	0,834	0,806	0,415
Komoditní struktura – import Argentiny z EU					
Alkoholické nápoje	88%	86%	75%	54%	40%
Konzervované ovoce	1%	3%	0%	3%	6%
Tabák - zpracovaný	1%	0%	0%	11%	5%
Tabák - nezpracovaný	0%	0%	8%	6%	5%
Výrobky a přípravky	1%	1%	2%	3%	4%
Ostatní	5%	5%	7%	12%	20%
HHI	0,854	0,819	0,668	0,395	0,275

RCA – Produkty s nejvyšší komparativní výhodou								
	Celkový obchod				Agrární obchod			
	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015
Podzemnice, sója	117,110	142,324	108,344	66,792	17,483	15,581	10,133	7,558
Hovězí maso	17,460	28,627	65,742	58,878	2,634	3,159	6,192	6,706
Kukuřice nemletá	7,914	23,387	50,366	29,020	1,210	2,539	4,742	3,323
Rostlinné tuky a oleje	22,672	24,127	26,463	20,078	3,540	2,634	2,478	2,286
Krmiva pro zvířata	16,403	27,468	25,540	19,970	2,530	3,000	2,401	2,275
RCA – Produkty s nejnižší komparativní výhodou								
	Celkový obchod				Agrární obchod			
	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015
Ječmen nemletý	0,009	0,000	0,000	0,000	0,002	0,000	0,000	0,000
Ryby, koryši – zpracování	0,000	0,037	0,000	0,000	0,000	0,004	0,000	0,000
Ryby - sušené	0,003	0,003	0,004	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Margarín a pokrmové tuky	0,041	1,057	0,029	0,000	0,007	0,118	0,003	0,000
Vajíčka	0,006	0,000	0,000	0,001	0,001	0,000	0,000	0,000
Podíl konkurenceschopných položek ve struktuře obchodu								
% položek	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015
	Benchmark – celosvětový celkový export				Benchmark – celosvětový agrární export			
	33	44	40	38	16	13	16	18

Analýza zahraničního obchodu Uruguaye s EU

	1995	2000	2005	2010	2015
Celkový zahraniční obchod (Uruguay - EU28)					
Obrat (v mld. USD)	1,39	1,29	1,37	3,08	3,86
Export (v mld. USD)	0,51	0,5	0,81	1,72	1,74
Import (v mld. USD)	0,87	0,79	0,57	1,36	2,12
Bilance (v mld. USD)	-0,36	-0,3	0,24	0,36	-0,38
Baz. Index – Export	1,00	0,96	1,57	3,34	3,38
Baz. Index – Import	1,00	0,91	0,65	1,56	2,44
TC	0,59	0,62	1,42	1,26	0,82
Agrární zahraniční obchod (Uruguay – EU28)					
Obrat (v mld. USD)	0,35	0,29	0,49	1,04	1,00
Export (v mld. USD)	0,26	0,22	0,44	0,92	0,82
Import (v mld. USD)	0,09	0,08	0,06	0,12	0,18
Bilance (v mld. USD)	0,17	0,14	0,38	0,8	0,64
Baz. Index - Export	1,00	0,83	1,68	3,54	3,16
Baz. Index - Import	1,00	0,84	0,63	1,36	2,01
TC	2,90	2,85	7,69	7,54	4,55
Podíl agrárního obchodu na celkovém obchodu					
Export	51%	43%	54%	54%	47%
Import	10%	9%	10%	9%	9%
Podíl na exportu zemí MERCOSUR do EU 28					
Podíl celk. obchodu	2%	2%	2%	2%	3%
Podíl agrár. obchodu	2%	2%	2%	3%	3%
Podíl importu ze zemí EU 28 do zemí MERCOSUR					
Podíl celk. obchodu	3%	3%	2%	2%	4%
Podíl agrár. obchodu	5%	6%	5%	6%	8%

Postavení EU 28 jako obchodního partnera Uruguaye								
	Celkový export Uruguaye		Agrárně zahraniční export Uruguaye		Celkový import Uruguaye		Agrárně zahraniční import Uruguaye	
	1995	2015	1995	2015	1995	2015	1995	2015
Intra (Mercosur)	48%	24%	50%	17%	47%	33%	68%	71%
Extra (Mercosur)	52%	76%	50%	83%	53%	67%	32%	29%
Čína	6%	14%	2%	19%	1%	18%	0%	0%
EU28	21%	11%	24%	12%	21%	17%	12%	14%
USA	6%	7%	3%	8%	10%	9%	2%	2%
Izrael	2%	2%	0%	3%	1%	4%	0%	0%
LA	53%	31%	57%	23%	52%	38%	79%	79%
Ostatní	12%	35%	14%	35%	15%	14%	9%	5%
Teritoriální struktura zahraničního agrárního obchodu Uruguaye s EU								
EXPORT								
Nizozemí	19%		12%		12%		45%	
Německo	18%		17%		13%		18%	
Španělsko	13%		13%		24%		10%	
Itálie	9%		12%		10%		9%	
Ostatní	42%		46%		41%		18%	
HHI	0,172		0,140		0,157		0,163	
IMPORT								
UK	50%		45%		58%		28%	
Španělsko	8%		12%		11%		14%	
Nizozemí	7%		8%		4%		10%	
Dánsko	4%		1%		1%		10%	
Ostatní	32%		34%		25%		38%	
HHI	0,284		0,252		0,366		0,159	

Struktura exportu a importu z/do Uruguaye do/z EU 28 (klasifikace BEC)					
		2000	2005	2010	2015
Export	111	0%	15%	28%	43%
	112	20%	27%	16%	9%
	121	7%	2%	2%	2%
	122	73%	56%	54%	46%
Import	111	2%	0%	8%	7%
	112	5%	2%	3%	6%
	121	1%	2%	12%	13%
	122	91%	95%	78%	74%

Komoditní struktura – export Uruguaye do EU					
	1995	2000	2005	2010	2015
Hovězí maso	36%	28%	22%	38%	39%
Podzemnice, sója	0%	0%	7%	17%	25%
Ovoce a ořechy	20%	11%	16%	12%	7%
Krmiva pro zvířata	0%	1%	1%	1%	7%
Maso ostatní	10%	11%	7%	4%	3%
Ostatní	17%	25%	23%	14%	10%
HHI	0,267	0,207	0,171	0,255	0,280
Komoditní struktura – import Uruguaye z EU					
Alkoholické nápoje	45%	39%	51%	29%	24%
Zelenina	2%	6%	2%	5%	6%
Rostlinné tuky a oleje	0%	0%	0%	5%	6%
Čokoláda	3%	1%	1%	2%	5%
Ječmen nemletý	4%	1%	23%	4%	5%
Ostatní	23%	27%	23%	27%	27%
HHI	0,360	0,294	0,451	0,186	0,144

RCA – Produkty s nejvyšší komparativní výhodou								
	Celkový obchod				Agrární obchod			
	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015
Hovězí maso	48,929	72,040	101,931	74,960	8,827	10,529	12,431	9,161
Rýže	57,429	70,846	57,319	43,252	10,556	10,606	7,020	5,263
Podzemnice, sója	2,482	7,774	18,258	34,526	0,440	1,098	2,241	4,201
Margarín a pokrmové tuky	0,000	0,001	11,912	24,193	0,000	0,000	1,489	3,000
Živočišné tuky a oleje	10,449	21,009	26,724	23,438	1,879	3,104	3,265	2,853
RCA – Produkty s nejnižší komparativní výhodou								
	Celkový obchod				Agrární obchod			
	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015
Koření	0,015	0,017	0,014	0,003	0,003	0,002	0,002	0,000
Káva a kávové náhražky	0,047	0,023	0,002	0,005	0,008	0,004	0,000	0,001
Nealkoholické nápoje	0,091	0,063	0,108	0,008	0,017	0,009	0,013	0,001
Vajíčka	0,974	0,299	0,076	0,015	0,177	0,048	0,009	0,002
Zelenina	0,041	0,017	0,021	0,019	0,008	0,002	0,003	0,002
Podíl konkurenceschopných položek ve struktuře obchodu								
% položek	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015
	Benchmark – celosvětový celkový export				Benchmark – celosvětový agrární export			
	51	56	60	58	24	20	27	24

Analýza zahraničního obchodu Venezuely s EU

	1995	2000	2005	2010	2015
Celkový zahraniční obchod (Venezuela - EU28)					
Obrat (v mld. USD)	4,42	5,56	8,37	16,72	5,86
Export (v mld. USD)	1,94	2,46	4,84	5,37	2,49
Import (v mld. USD)	2,48	3,09	3,53	5,35	3,37
Bilance (v mld. USD)	-0,54	-0,63	1,32	0,01	-0,88
Baz. Index – Export	1,00	1,27	2,50	2,76	1,28
Baz. Index – Import	1,00	1,25	1,42	2,16	1,36
TC	0,78	0,80	1,37	1,00	0,74
Agrární zahraniční obchod (Venezuela – EU28)					
Obrat (v mld. USD)	0,43	0,51	0,59	0,55	0,31
Export (v mld. USD)	0,08	0,12	0,2	0,14	0,09
Import (v mld. USD)	0,34	0,39	0,38	0,41	0,22
Bilance (v mld. USD)	-0,26	-0,27	-0,18	-0,27	-0,13
Baz. Index - Export	1,00	1,42	2,41	1,61	1,02
Baz. Index - Import	1,00	1,13	1,12	1,19	0,64
TC	0,25	0,31	0,53	0,33	0,40
Podíl agrárního obchodu na celkovém obchodu					
Export	4%	5%	4%	3%	3%
Import	14%	13%	11%	8%	6%
Podíl na exportu zemí MERCOSUR do EU 28					
Podíl celk. obchodu	8%	9%	10%	7%	4%
Podíl agrár. obchodu	1%	1%	1%	0%	0%
Podíl importu ze zemí EU 28 do zemí MERCOSUR					
Podíl celk. obchodu	10%	12%	12%	9%	6%
Podíl agrár. obchodu	19%	33%	36%	19%	10%

Postavení EU 28 jako obchodního partnera Venezuely								
	Celkový export Venezuely		Agrárně zahraniční export Venezuely		Celkový import Venezuely		Agrárně zahraniční import Venezuely	
	1995	2015	1995	2015	1995	2015	1995	2015
Intra (Mercosur)	7%	2%	2%	0%	8%	15%	20%	41%
Extra (Mercosur)	93%	98%	98%	100%	92%	85%	80%	59%
USA	52%	35%	16%	18%	41%	26%	30%	16%
Indie	0%	15%	0%	0%	0%	0%	7%	4%
Čína	0%	14%	0%	0%	0%	15%	3%	3%
EU28	10%	5%	11%	33%	20%	14%	18%	7%
LA	23%	4%	49%	14%	23%	32%	40%	68%
Ostatní	15%	27%	24%	35%	16%	13%	2%	2%
Teritoriální struktura zahraničního agrárního obchodu Venezuely s EU								
EXPORT								
Francie	21%		9%		10%		25%	48%
Španělsko	29%		30%		57%		18%	21%
Itálie	X		15%		13%		14%	13%
Německo	22%		14%		5%		8%	7%
Ostatní	28%		32%		16%		35%	11%
HHI	0,198		0,174		0,360		0,147	0,297
IMPORT								
UK	1%		2%		2%		6%	22%
Španělsko	13%		14%		7%		12%	17%
Nizozemí	12%		8%		17%		10%	16%
Dánsko	5%		9%		10%		13%	11%
Ostatní	68%		67%		64%		59%	34%
HHI	0,155		0,186		0,192		0,135	0,140

Struktura exportu a importu z/do Venezuely do/z EU 28 (klasifikace BEC)					
		2000	2005	2010	2015
Export	111	10%	5%	15%	10%
	112	52%	43%	45%	54%
	121	3%	2%	0%	1%
	122	35%	50%	40%	36%
Import	111	1%	1%	0%	2%
	112	3%	2%	2%	1%
	121	20%	29%	27%	29%
	122	76%	69%	71%	67%

Komoditní struktura – export Venezuely do EU					
	1995	2000	2005	2010	2015
Korýši, měkkýši	8%	19%	23%	25%	42%
Alkoholické nápoje	5%	12%	40%	17%	34%
Kakao	7%	3%	3%	7%	7%
Ryby čerstvé	18%	6%	2%	3%	6%
Ovoce a ořechy	17%	28%	15%	2%	3%
Ostatní	22%	23%	8%	23%	3%
HHI	0,140	0,142	0,283	0,200	0,326
Komoditní struktura – import Venezuely z EU					
	1995	2000	2005	2010	2015
Výrobky z obilnin	14%	11%	21%	24%	25%
Maso ostatní	0%	0%	0%	2%	18%
Výrobky, přípravky	1%	6%	8%	9%	16%
Alkoholické nápoje	21%	28%	33%	23%	9%
Zelenina	2%	2%	3%	5%	5%
Ostatní	31%	26%	19%	19%	14%
HHI	0,239	0,214	0,245	0,173	0,177

RCA – Produkty s nejvyšší komparativní výhodou								
	Celkový obchod				Agrární obchod			
	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015
Alkoholické nápoje	0,398	0,367	0,746	0,714	1,149	1,660	4,058	6,459
Korýši, měkkýši	1,178	1,420	0,712	0,390	3,307	6,326	5,676	6,292
Kakao	0,741	0,433	0,639	0,348	2,095	1,954	4,416	5,611
Ryby	0,693	0,441	0,355	0,211	1,940	2,022	2,569	3,624
Rýže	0,612	0,237	0,187	0,174	2,906	1,174	1,576	2,093
RCA – Produkty s nejnižší komparativní výhodou								
	Celkový obchod				Agrární obchod			
	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015
Pšenice	0,001	0,000	0,002	0,000	0,015	0,000	0,000	0,000
Ječmen	0,005	0,000	0,000	0,000	0,003	0,002	0,023	0,000
Maso a vnitřnosti konzervované	0,006	0,010	0,007	0,000	0,066	0,208	0,039	0,001
Maso a vnitřnosti solené, uzené	0,031	0,032	0,033	0,000	0,018	0,045	0,051	0,002
Živočišné oleje	0,024	0,048	0,005	0,000	0,090	0,135	0,401	0,002
Podíl konkurenceschopných položek ve struktuře obchodu								
% položek	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2015
	Benchmark – celosvětový celkový export				Benchmark – celosvětový agrární export			
	8	4	2	0	38	31	18	16