

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
Obchodná fakulta

Ing. Daniela Račková

Dizertačná práca

**Nové partnerstvá a obchodná spolupráca Európskej únie v 21.storočí –
výzva pre Slovensko po vstupe do EÚ25**

na získanie vedecko-akademickej hodnosti „philosophiae doctor“

vo vednom odbore 62-04-9 Svetová ekonomika

Školiteľ: doc. Ing. Igor Kosír, CSc.

Bratislava 2009

Pod'akovanie

Chcela by som sa pod'akovať doc. Ing. Igorovi Kosírovi, CSc. za všestrannú podporu, usmernenie, podnety na konzultáciach a cenné rady a pripomienky pri tvorbe dizertačnej práce.

Daniela Račková

Čestné prehlásenie

Čestne prehlasujem, že som predkladanú dizertačnú prácu vypracovala samostatne, na základe využitia dostupných informačných zdrojov v písomnej aj elektronickej forme.

Daniela Račková

Zoznam skratiek

- ACP – rozvojové krajiny Afriky, Karibiku a Pacifiku
- AFTA – Oblasť slobodného obchodu krajín ASEAN (ASEAN Free Trade Area)
- APEC – Ázijsko-tichomorská hospodárska spolupráca (Asian-Pacific Economic Cooperation)
- ASEAN – Združenie národov juhovýchodnej Ázie (Association of SouthEast Asian Nations)
- ASEM – Stretnutie predstaviteľov krajín ASEAN + 3 a EÚ (Asia-Europe Meeting)
- BRIC – spoločné označenie pre Brazíliu, Rusko, Indiu a Čínu
- CAFTA – Stredoamerická oblasť slobodného obchodu (Central America Free Trade Area)
- CAN – Andské spoločenstvo (Comunidad Andina)
- CEES – Spoločný európsky hospodársky priestor Európskej únie a Ruska (Common European Economic Space)
- ČLR – Čínska ľudová republika
- COMESA – Spoločný trh východnej a južnej Afriky (Common Market for Eastern and Southern Africa)
- CUA - dohody o colnej únii (Customs Union Agreements)
- CUSFTA – Dohoda o slobodnom obchode medzi USA a Kanadou (Canada – U.S. Free Trade Agreement)
- DSO – dohoda o slobodnom obchode
- EAS – Východoázijský samit (East Asia Summit)
- EEA – Európska hospodárska oblasť (European Economic Area)
- EFTA- Európske združenie slobodného obchodu (European Free Trade Association)
- EHS – Európske hospodárske spoločenstvá (European Economic Communities)
- EMFTA – Európsko-stredomorská oblasť slobodného obchodu (Euro-Mediterranean Free Trade Area)
- ENP – Európska politika susedstva (European Neighbourhood Policy)
- ENPI - Nástož európskeho susedstva a partnerstva (European Neighbourhood and Partnership Instrument)
- EPAs - Dohody o hospodárskom partnerstve (Economic Partnership Agreements)
- ES – Európske spoločenstvá

ESUO – Európske spoločenstvo pre uhlie a oceľ (European Coal and Steel Community)
EÚ – Európska únia
EURATOM – Európske spoločenstvo pre atómovú energiu (European Atomic Energy Community)
FTA – oblasť slobodného obchodu (Free Trade Area)/dohoda o oblasti slobodného obchodu (Free Trade Agreement)
FTAA – Celoamerická oblasť slobodného obchodu (Free Trade Area of Americas)
GATS – Všeobecná dohoda o obchode so službami (General Agreement on Trade in Services)
GATT – Všeobecná dohoda o clách a obchode (General Agreement on Tariffs and Trade)
GCC - Rada spolupráce štátov Perzského zálivu (The Gulf Cooperation Council)
GSP – Všeobecný systém colných preferencií (Generalized System of Preferences)
HDP – hrubý domáci produkt
ILO – Medzinárodná organizácia práce (International Labour Organization)
JAP – Spoločný akčný plán (Joint EU-US Action Plan)
LDCs – najmenej rozvinuté krajiny (Least Developed Countries)
MERCOSUR – Južný spoločný trh (Mercado Comun del Sur)
MSP – malé a stredné podniky
NAFTA – Severoamerická oblasť slobodného obchodu (North American Free Trade Agreement)
NARMSP – Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania
NATO – Severoatlantická aliancia (North Atlantic Treaty Organisation)
NTA – Nová transatlantická agenda (New Transatlantic Agenda)
NTM – Nový transatlantický trh (New Transatlantic Marketplace)
NTMA – Dohoda o novom transatlantickom trhu (New Transatlantic Marketplace Agreement)
OBEO – Obchodno-ekonomické oddelenia pri zastupiteľských úradoch SR
OECD – Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (Organisation for Economic Cooperation and Development)
OF EU – Obchodná fakulta ekonomickej university v Bratislave
OSN – Organizácia spojených národov
PCA - Dohoda o partnerstve a spolupráci (Partnership and Cooperation Agreement)
PTAs - preferenčné obchodné usporiadania (Preferential Trade Arrangements)

RF – Ruská federácia

SAARC - Združenie pre juhoázijskú spoluprácu (South Asian Association for Regional Co-operation)

SACN – Juhoamerické spoločenstvo národov (South American Community of Nations)

SACU – Juhoafrická colná únia (South African Customs Union)

SADC – Juhoafrické rozvojové spoločenstvo (South African Development Community)

SAFTA – Juhoamerická oblasť slobodného obchodu (South American Free Trade Area)

SAFTA – Juhoázijská dohoda o slobodnom obchode (South Asian Free Trade Agreement)

SARIO – Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu

SNŠ – Spoločenstvo nezávislých štátov

SOP – Spoločná obchodná politika

SOPK – Slovenská obchodná a priemyselná komora

SR – Slovenská republika

SRN – Spolková republika Nemecko

SVE – Stredná a východná Európa

SZBP – Spoločná zahraničná a bezpečnostná politika

SZRB – Slovenská záručná a rozvojová banka

TABD – Transatlantický obchodný dialóg (Transatlantic Business Dialogue)

TAFTA - Transatlantická oblasť slobodného obchodu (Transatlantic Free Trade Agreement)

TASBI – Transatlantická iniciatíva malého podnikania (Transatlantic Small Business Initiative)

TEP – Transatlantické ekonomické partnerstvo (Transatlantic Economic Partnership)

TNK – transnacionálne korporácie

UNCTAD – Konferencia OSN o obchode a rozvoji (United Nations Conference on Trade and Development)

WTO – Svetová obchodná organizácia (World Trade Organisation)

ZSSR – Zväz sovietskych socialistických republík

Obsah

Zoznam skratiek

Úvod

1. Riešená problematika v kontexte jej teoretických východísk.....	14
1.1 Stručný prehľad centier sústredenia predmetného výskumu doma aj v zahraničí.....	15
1.2 Teoretické východiská medzinárodnej ekonomickej integrácie	21
1.2.1 Liberalizmus v histórii obchodnej politiky.....	22
1.2.2 Interdependencia a podstata medzinárodnej ekonomickej integrácie.....	23
1.2.3 Formy regionálnej ekonomickej integrácie	25
1.2.4 Teoretické skúmanie medzinárodnej ekonomickej integrácie	26
1.3 Otázky politickej integrácie	29
1.3.1 Konfrontácia hlavných teoretických modelov a smerov	29
1.3.2 Federalistické koncepcie.....	30
1.3.3 Snahy o priatie novej reformnej zmluvy	32
1.4 Európska zahraničná politika z pohľadu teórie medzinárodných vzťahov.....	35
1.5 Súčasný trendy skúmania predpokladov vývoja medzinárodnej ekonomickej integrácie.....	37
1.5.1 Regionalizácia svetovej ekonomiky – paradigma jej fragmentácie?.....	37
1.5.2 Otvorený regionalizmus ako koncept prekonávania dilemy liberalizácie medzi regionalizmom a multilateralizmom.....	39
1.5.3 Nový regionalizmus ako možný smer postupujúcej obchodnej liberalizácie	43
1.5.4 Subregionalizmus ako hlavná črta tretej vlny regionalizmu	45
1.5.5 Nové obchodnopolitické väzby integračného charakteru	46
1.5.6 Zovšeobecnenia vyplývajúce zo skúseností európskej integrácie	48
2. Globálna výzva Európy v súčinnosti s novými trendami vo svetovej ekonomike.....	50
2.1 Polycentrický charakter rozloženia síl súčasnej svetovej ekonomiky	50
2.2 Silnejúci fenomén globalizácia ako faktor určujúci charakter globálnej súťaže	53
2.2.1 Nastupujúci koncept „novej ekonomiky“	56

2.2.2	<i>Globalizáciou ovplyvnený charakter komparatívnych výhod</i>	58
2.2.3	<i>Výzva riadiť globalizáciu</i>	60
2.2.4	<i>Dôsledok kľúčových výziev globalizácie na integračné ambície</i>	62
2.2.5	<i>Presúvanie ťažiska globálnej ekonomiky na ázijský kontinent</i>	63
2.2.6	<i>Lisabonská stratégia a naliehavosť jej revitalizácie</i>	67
2.2.7	<i>Možnosti budúceho smerovania rozvojových krajín</i>	71
2.3	Perspektívy úspešnosti slovenskej ekonomiky	73
3.	Cieľ a metódy práce	75
4.	Výsledky a diskusia k referenčnému rámcu rozvíjania partnerskej spolupráce EÚ	77
4.1	Medzinárodno-právne predpoklady v oblasti vonkajších vzťahov	79
4.2	Pojmové a obsahové vymedzenie dohôd o slobodnom obchode	81
4.3	Analýza pojmu „partnerstvo“ z pragmatického hľadiska	83
4.4	Perspektívna spolupráca Európskej únie a USA	87
4.4.1	<i>Európsky integračný proces v kontexte dominantnej pozície USA vo svetovom hospodárstve</i>	87
4.4.2	<i>Formovanie rámca pre rozvoj americko-európskej obchodnej spolupráce</i>	90
4.4.3	<i>Mechanizmus vzájomných vzťahov</i>	92
4.4.4	<i>Transatlantické vzťahy v nových globálnych podmienkach</i>	96
4.5	Strategické partnerstvo s Ruskou federáciou	97
4.6	Európska susedská politika	99
4.7	Budovanie Euro-stredomorského partnerstva	100
4.7.1	<i>Barcelonský proces ako východisko formalizovanej spolupráce EÚ a Stredomoria</i>	102
4.7.2	<i>Nový koncept – Únia pre Stredomorie</i>	104
4.7.3	<i>Politické, bezpečnostné a kultúrne aspekty budúceho partnerstva</i>	105
4.8	Perspektíva slobodného obchodu medzi Perzským zálivom a EÚ	105
4.9	Budovanie partnerských zväzkov s ázijskými krajinami	106
4.9.1	<i>„Globálna Európa“ ako priorita v uzatváraní bilaterálnych obchodných dohôd</i>	107
4.9.2	<i>Vzájomná spolupráca Európskej únie a krajín ASEAN</i>	108
4.9.3	<i>Integračné iniciatívy ázijských ekonomík</i>	109
4.10	Interregionálna zmluva s krajinami Mercosuru	111
4.11	Partnerstvá ako prostriedok formovania predintegračnej spolupráce	113

4.12	Dynamika exportnej výkonnosti a dovoznejs náročnosti EÚ a trend vývoja jej obchodu smerom k najdôležitejším teritóriam.....	115
4.12.1	<i>Obchodné vzťahy Európskej únie a USA.....</i>	119
4.12.2	<i>Obchodné vzťahy Európskej únie a ázijských krajín</i>	125
4.12.3	<i>Obchodné vzťahy Európskej únie a stredomorských krajín</i>	131
4.12.4	<i>Obchodné vzťahy Európskej únie a krajín GCC.....</i>	133
4.12.5	<i>Obchodné vzťahy Európskej únie a krajín Mercosuru</i>	134
4.13	Svetové tendencie v uzatváraní dohôd o slobodnom obchode	135
5.	Nové rámce a možnosti obchodnej spolupráce Slovenska po vstupe do EÚ .	140
5.1	Slovensko v podmienkach globalizačných trendov ovplyvňujúcich jeho konkurenčnú schopnosť	141
5.2	Otvorenosť slovenskej ekonomiky	145
5.3	Podpora exportu, konkurencieschopnosti	147
5.4	Obchodné relácie Slovenskej republiky v kontexte nových partnerstiev a obchodnej spolupráce Európskej únie.....	150
5.4.1	<i>Rámec vzťahov SR s krajinami na európskom kontinente</i>	150
5.4.2	<i>Vzťahy s americkými krajinami transatlantického regiónu</i>	153
5.4.3	<i>Rozvoj vzťahov s krajinami Stredomoria</i>	155
5.4.4	<i>Vzťahy s krajinami Spoločenstva nezávislých štátov</i>	156
5.4.5	<i>Vzťahy s krajinami Perzského zálivu</i>	158
5.4.6	<i>Vzťahy s ázijskými krajinami</i>	158
5.4.7	<i>Tarifné prekážky pri vstupe na trhy tretích krajín</i>	160
5.4.8	<i>Vývoj zahraničného obchodu SR</i>	161
5.4.9	<i>Vývoz služieb.....</i>	167
5.4.10	<i>Teritoriálne priority slovenskej obchodnej diplomacie</i>	168
6.	Teoretické a praktické prínosy dizertačnej práce	171
	Záver	173
	Abstract.....	181
	Zoznam bibliografických odkazov	182
	Prílohy	

Úvod do problematiky

Priebeh posledných dekád sa vo svetovej ekonomike vyznačuje vznikom nových javov, presadzovaním nových vývojových tendencií a trendov, ktoré posúvajú jej charakteristické črty do nových súvislostí. Zdrojom mnohých príležitostí, ale zároveň aj jednou z najväčších výziev súčasnosti, ktorej dnes čelí aj Európska únia, je globalizácia. Ak chce byť Európska únia aj naďalej považovaná za globálneho hráča, jej prestížna pozícia predpokladá mať globálny dosah v oblasti hospodárstva, politiky a bezpečnosti. Hoci hlavnými subjektami globálnej zodpovednosti sú spolu s Európskou úniou aj Spojené štáty, v rámci globalizačných trendov dobývajú trhové pozície aj rýchlo sa industrializujúce krajiny juhovýchodnej Ázie, Čína a India, čím sa Ázia dostáva do pozície najrýchlejšie sa vyvíjajúceho a najdynamickejšieho regiónu vo svete. Uvedomujúc si tieto skutočnosti v kontexte narastajúcej celosvetovej interdependencie a globalizácie, musí Európska únia hľadať možnosť rozšírenia svojich pozícií v globálnom meradle. Jedným zo spôsobov zaistenia si svojich hospodárskych záujmov, úzko súvisiaci s narastaním a diverzifikovaním svojej sily, a upevňovania si svojich pozícií, je regionálna spolupráca a vytváranie, resp. prehĺbovanie existujúcich partnerstiev. Európska únia vytvorila rozsiahlu sieť multilaterálnych, regionálnych a bilaterálnych obchodných vzťahov s partnermi na celom svete a vďaka svojej histórii, skúsenostiam a úspechom integračného procesu prispieva k podpore regionálnej integrácie po celom svete. Neustále zmedzinárodňovanie hospodárskeho života a rozširovanie integračných zoskupení i vznik nových záujmových komunít je však jednou, možno najzávažnejšou reakciou na tendencie posilňovania svojich pozícií vo svetovom hospodárstve.

Uvedené skutočnosti len potvrdzujú, že v súčasnej etape globalizácie dochádza v dôsledku medzinárodnej ekonomickej integrácie ku vzniku regionálnych hospodárskych komplexov najmä podľa kontinentov. Prispievajú k tomu faktory nielen ekonomické, infraštruktúrne, dopravné, ale aj historické. Aj na základe týchto aspektov v rámci procesu flexibilnej integrácie sa k rozvíjajúcim integračným celkom začínajú zmluvne pripájať aj ďalšie národné ekonomiky, avšak mnohokrát vzhľadom na nižšiu ekonomickú úroveň na nižšej úrovni medzinárodnej ekonomickej integrácie (bez plnoprávneho členstva)¹, alebo sa čoraz častejšie začínajú prejavovať aj tendencie

¹ V tomto prípade hovoríme o tzv. flexibilnej exogénej integrácii – tento typ predstavoval projekt EMFTA alebo colná únia EÚ a Turecka, ktoré je dnes už kandidátskou krajinou EÚ.

k prepájaniu existujúcich samostatných integračných zoskupení. Obe tieto formy integrácie je tiež potrebné vnímať v kontexte s procesom globalizácie, ktorá získala v záveroch Uruguajského kola GATT (Marrakéš 1994) a vznikom WTO (1995) silný akceleračný a dynamizujúci impulz. Odvtedy nebývalým tempom vzrástol počet dohôd o slobodnom obchode (Free Trade Agreement – FTAs). WTO odhaduje, že v súčasnosti sa viac ako polovica svetového obchodu uskutočňuje v rámci dohôd o slobodnom obchode (WTO, 2008, s. 1).

Európska únia zintenzívňuje vzťahy s globálnymi hráčmi aj v línii dohôd o strategickom partnerstve. Dohody o strategickom partnerstve posilňujú strategické aliancie partnerov za účelom zdôraznenia efektívnosti multilaterálneho prístupu, vyzdvihujú mier, bezpečnosť, ľudské práva a demokraciu vo svete a súbežne predkladajú série konkrétnych krokov zameraných na rozšírenie spolupráce v kľúčových oblastiach. Zmluvné strany koordinujú svoje pozície nielen v príprave, rokovaníach a implementácii zásadných multilaterálnych konvencií, ale aj a v rámci aktivít rozvíjaných na pôde Spojených národov. Ich vzájomný dialóg je teda posilnený nielen bilaterálne, ale aj medzinárodne, mnohokrát so zlepšením inštitucionálnej architektúry vzájomných vzťahov, rozvíjaním pravidelného politického dialógu a tiež upevnením intelektuálnej a kultúrnej výmeny. Neoddeliteľnou súčasťou dohôd o strategickom partnerstve je aj výzva na posilnenie hospodárskeho partnerstva definovaním hospodárskej stratégie za účelom zvýšiť objem obchodu a investícií. Garantovanie stanovených výhod v dlhšom časovom horizonte je veľakrát spojené so zámerom vytvorenia oblasti slobodného obchodu, príp. colnej únie. Svojho času sa vyjadril aj vtedajší komisár EÚ Pascal Lamy na margo týchto skutočností, že „oblasti slobodného obchodu sú stálym spojencom Komisie a celej Európskej únie v hľadaní ešte silnejšieho a na pravidlách spočívajúceho multilaterálneho obchodného systému.“ (Mandelson, 2005, s. 1). V tomto prípade môže byť k zintenzívňovaniu hospodárskej spolupráce pridružená aj významná inštitucionálna adaptácia, postupné prijatie *acquis communautaire* a čiastočná právna harmonizácia s EÚ za účelom vytvorenia minimálnej regulačnej základne pre oblasť slobodného obchodu. Z toho vyplýva, že rozvoj vzájomných vzťahov definovaním stupňa spolupráce pojmom partnerstvo, kladie dôraz primárne na obchodnú spoluprácu. Ak zoberieme do úvahy skutočnosť, že aj počiatky európskej integrácie boli poznamenané najmä rozvojom obchodnej integrácie, asociatívne môže byť aj spolupráca na báze partnerstva predstupňom, resp. prípravou budúceho integračného procesu.

V poslednej dekáde možno vidieť signifikantný posun vopred vo vnímaní EÚ ako globálneho hráča. K jej smerovaniu k tejto pozícii výrazne prispeli aj posledné kolá rozširovania. Komplex existujúcich i vyvíjajúcich sa väzieb poskytuje v rámci obchodnopolitického priestoru EÚ novým členským krajinám nové možnosti a príležitosti zahraničnoobchodnej realizácie. Po vstupe Slovenska do Európskej únie je prevzatie a rešpektovanie spoločnej obchodnej politiky základnou skutočnosťou odzrkadľujúcou zmeny v medzinárodnom obchode. Táto politika má veľmi diferencovaný prístup k jednotlivým svetovým teritóriám. Vzájomné vzťahy s nečlenskými krajinami sa stali komplexnejšími, okrem dvojstranných aspektov sa v nich odráža i zahraničnoobchodná politika Európskej únie. Vzájomne výhodnou spoluprácou s regionálnymi zoskupeniami, dynamicky sa rozvíjajúcimi krajinami môže Slovensko len znásobiť svoj vlastný potenciál. Príležitosti pre nadviazanie nových foriem spolupráce so subjektami v štátoch, s ktorými ako EÚ máme uzatvorené obchodné dohody, a zároveň aj možnosti profitovania zo zmenenej situácie sú neporovnateľne väčšie ako pred naším vstupom. Pretože rast slovenskej ekonomiky je výrazne ovplyvňovaný dopytom po jej výrobkoch na zahraničných trhoch, je potrebné sledovať rozširujúce sa možnosti realizácie slovenskej produkcie, nové exportné príležitosti, a teda aj vznik nových partnerstiev EÚ a rozvoj jej obchodnej spolupráce.

Práca je rozdelená do 9 častí: úvod, riešená problematika v kontexte jej teoretických východísk, globálna výzva Európy v súčinnosti s novými trendami vo svetovej ekonomike, cieľ a metódy práce, výsledky a diskusia k referenčnému rámcu rozvíjania partnerskej spolupráce EÚ, nové rámce a možnosti obchodnej spolupráce Slovenska po vstupe do EÚ, teoretické a praktické prínosy dizertačnej práce, záver a abstrakt.

Časť „Riešená problematika v kontexte jej teoretických východísk“ je rozdelená do 5 kapitol. Prvá kapitola je venovaná prehľadu centier sústredenia predmetnej problematiky. Druhá kapitola sa venuje teoretickým východiskám medzinárodnej ekonomickej integrácie. Tretia kapitola charakterizuje koncepcie politickej integrácie. Štvrtá kapitola prináša pohľad na európsku zahraničnú politiku z pohľadu teórie medzinárodných vzťahov. Predmetom piatej kapitoly sú otázky regionalizácie na pozadí spektra rozdielnych názorov na tento fenomén.

Časť „Globálna výzva Európy v súčinnosti s novými trendami vo svetovej ekonomike“ venuje pozornosť pozícii jednotlivých centier svetovej ekonomiky, silnejúcemu fenoménu globalizácie ako faktoru určujúcemu charakter globálnej súťaže

vo svetovej ekonomike a posledná kapitola ozrejmuje perspektívy úspešnosti slovenskej ekonomiky.

Časť „Výsledky a diskusia k referenčnému rámcu rozvíjania partnerskej spolupráce EÚ“ je rozdelená do 13 kapitol, v ktorých sa empiricky rozpracúva východisková otázka partnerskej spolupráce medzi krajinami a integračnými zoskupeniami. Kapitoly 5 – 10 identifikujú a analyzujú doterajšie medziregionálne trendy a príčiny rozvíjania obchodnej spolupráce Európskej únie smerom k jednotlivým svetovým teritóriám. Jedenásta kapitola empiricky identifikuje charakteristické črty pojmu a kategórie „partnerstva“ ako prostriedku formovania predintegračnej spolupráce. Dvanásta kapitola sústreďuje pozornosť na vývoj obchodných tokov voči najvýznamnejším obchodným partnerom aj v historickej retrospektíve. Predmetom trinástej kapitoly je charakteristika hlavných svetových tendencií v uzatváraní dohôd o slobodnom obchode.

V piatej časti „Nové rámce a možnosti obchodnej spolupráce Slovenska po vstupe do EÚ“ sa práca pokúša nájsť súvzťažnosť medzi novými partnerstvami a obchodnou spoluprácou Európskej únie a z toho plynúcimi novými výzvami pre SR. Analyzuje a hodnotí celkové nové rámce a možnosti obchodnej spolupráce Slovenska po vstupe do EÚ, venuje pozornosť podpore exportu a konkurencieschopnosti a sústreďuje sa na významné obchodné relácie Slovenskej republiky v kontexte vytvorených partnerstiev Európskej únie.

Šiesta časť sumarizuje teoretické a praktické prínosy dizeračnej práce a záver práce tvorí stručné zhrnutie a odporúčania základných rámcov na formuláciu stratégie SR na prebiehajúce globalizačné procesy.

Dizertačná práca je súčasťou vedeckého výskumu na katedre Medzinárodného obchodu Obchodnej fakulty EU v rámci projektu VEGA č. 141 (1/2640/05) na obdobie rokov 2005-2007 – „Zlepšovanie systémových predpokladov na efektívnejšiu realizáciu výhod členstva SR v EÚ na podnikovej a regionálnej úrovni“², do ktorého bola autorka aktívne zapojená.

² Vedúci projektu: doc. Ing. Igor KOSÍR, CSc., zástupcovia vedúceho projektu: Dr. Miloslav ROSENBERG a doc. Ing. Otilia ZORKÓCIOVÁ, PhD.

1. Riešená problematika v kontexte jej teoretických východísk

Teória medzinárodnej ekonomickej integrácie sa historicky vyvíjala tak, ako sa postupne utvárali podmienky na uplatňovanie konkrétnych foriem ekonomickej integrácie na makroúrovni. Teoretické práce v oblasti ekonomickej integrácie sa zaoberajú predovšetkým skúmaním účinkov integrácie, spočiatku najmä zo statického hľadiska. Teória ekonomickej integrácie môže byť považovaná za časť teórie svetovej ekonomiky; ale tým, že skúma, ako pôsobí splývanie národných trhov a rast, a rozoberá potrebu koordinácie hospodárskej politiky v únii, rozširuje rovnako i oblasť teórie medzinárodného obchodu (Balassa, 1966, s. 27).

Hoci problematika politickej integrácie vystúpila v Európskej únii do popredia predovšetkým v súvislosti s Maastrichtskou zmluvou, otázky politického zjednocovania majú oveľa dlhšiu tradíciu. Ich skúmanie nemožno oddeliť od teoretických prístupov orientovaných na medzinárodnú ekonomickú integráciu. Politické motívy môžu urýchliť prvý krok pri ekonomickej integrácii, ale ekonomická integrácia rovnako pôsobí na politickú sféru; podobne – ak sú počiatočné motívy ekonomické, potreba politickej jednoty môže vzniknúť v neskoršom období (Balassa, 1966, s. 31).

Svetová ekonomika v súčasnosti predstavuje zložitý organizmus, v ktorom prebieha množstvo najrôznejších procesov, často aj protikladných. V porovnaní s jej minulosťou ako nové javy a vývojové tendencie vystupujú do popredia najmä moderné formy integračných procesov regionálneho charakteru. Rozvíjali sa v niekoľkých vlnách, avšak väčšina z nich vznikala najmä v hlavných regiónoch svetovej ekonomiky, formovaných aj ako triáda.

Mnohokrát bývajú regionálnou integráciou označované zoskupenia iba ako obchodné bloky, čím nadobúdajú dojem uzatvorených skupín štátov izolujúcich sa od celosvetového obchodu a trendov v ňom prebiehajúcich. Regionálne integračné zoskupenia sú väčšinou zakladané na úrovni oblasti slobodného obchodu, resp. colnej únie. V prvom prípade nejde však o blokovú integráciu, pretože členské štáty zoskupenia nemenia obchodné podmienky s tretími krajinami (je tu zachovávaná autonómna obchodná a colná politika všetkých účastníkov oblasti). Podobne je tomu aj v prípade colných únií. Nie je dokázané, že by akákoľvek regionálna integrácia na úrovni colnej únie cielene sledovala zavádzanie zvýšenej ochrany ekonomík členských krajín pomocou kolektívneho protekcionizmu.

1.1 Stručný prehľad centier sústredenia predmetného výskumu doma aj v zahraničí

V Slovenskej republike dochádza k rozpracovaniu otázok, aspektov a teoretických východísk medzinárodnej ekonomickej integrácie, jej účinkov a prínosov, ale zároveň aj v kontexte s aplikáciou na súčasnú integračnú prax, predovšetkým v súvislosti s integračnou problematikou Európskej únie, najmä na akademickej pôde univerzít, ústavoch Slovenskej akadémie vied a na úrovni najvyšších orgánov štátnej správy, ako sú Ministerstvo zahraničných vecí SR, Ministerstvo hospodárstva SR, ale aj iných pracoviskách ako napríklad Spoločnosť pre zahraničnú politiku.

V rámci ekonomických fakúlt sa v súvislosti s podrobným rozpracovaním medzinárodnej ekonomickej integrácie a vývoja najmä európskej integrácie najviac vyprofilovala Katedra medzinárodného obchodu OF EU v Bratislave. Jej akademicko-vedeckí pracovníci sa sústreďujú na otázky vznikajúce na pozadí prebiehajúcich procesov zintenzívňujúcej sa internacionalizácie hospodárskeho života, regionalizácie, integrácie, globalizácie a ekonomickej interdependencie. Medzi najdôležitejšie oblasti skúmania je možné zaradiť nasledovné tematické okruhy: Európska únia, medzinárodná ekonomická integrácia (vyspelých aj rozvojových krajín), transformačné procesy vnútorných a vonkajších vzťahov EÚ, transnacionálne korporácie, alternatívy budúceho smerovania ekonomickej integrácie v EÚ a tiež vplyv globalizačných procesov na medzinárodný obchod a priame zahraničné investície. Predmetná tematika je analyzovaná a skúmaná v množstve odborných publikácií, vedeckých statí, článkov a príspevkov, vysokoškolských učebníc, monografií, v odborných vedeckých periodikách fakulty, ale aj v rámci výskumných projektov (Dopady vstupu do EÚ na zahraničnoobchodnú politiku SR /vybrané aspekty/ - adaptácia a dôsledky pre ekonomiku SR, Európska ústava a alternatívy budúceho smerovania ekonomickej integrácie EÚ s ich dopadom na Slovensko, Zlepšovanie systémových predpokladov na efektívnejšiu realizáciu výhod členstva SR v EÚ na podnikovej a regionálnej úrovni, Ekonomické aspekty novej energetickej politiky EÚ a jej vplyv na strategické rozvojové zámery SR s ohľadom na Lisabonskú stratégiu a i.) (OF EU, 2007, s. 1).

K rozpracovaniu teoretických a metodologických otázok skúmania zmenenej pozície Slovenskej republiky v medzinárodných vzťahoch po vstupe do EÚ, postaveniu Slovenska v medzinárodných hospodárskych organizáciách a vplyvu vstupu Slovenska

do Európskej únie na vzťahy s medzinárodnými hospodárskymi organizáciami dochádza v rámci Ekonomickej univerzity v Bratislave aj na Fakulte medzinárodných vzťahov.

Aj v rokoch 2007 a 2008 na Slovensku vyšlo viacero publikácií, ktoré sa venujú aj novoformovaným partnerstvám Európskej únie (Kosír a kol. 2007; Čiderová-Baráňová, 2007, 2008; Kosír-Pešout a kol., 2008; Rýsová-Kosír-Terem, 2008). Z rôznych aspektov sa dotýkajú aj fenoménu nových partnerstiev EÚ rozvíjaných aj po jej veľkom rozšírení v prvom desaťročí 21. storočia.

V Slovenskej akadémii vied sa predmetnou tematikou zaoberá Ekonomický ústav, ktorý publikuje state, diskusné príspevky a analytické štúdie z oblasti ekonomickej teórie, výsledkov sociálno-ekonomického prognózovania, jeho pracovníci sa tiež zaoberajú otázkami svetovej ekonomiky a globalizácie. V priebehu prognostických prác, ktoré sa na ústave roky intenzívne rozvíjajú, sa získali najmä cenné poznatky o stave slovenskej ekonomiky, ktoré boli vhodnou východiskovou bázou aj pre posudzovanie možností a smerov rozvoja slovenskej ekonomiky v nových podmienkach. Štúdium aktuálneho vývoja ekonomických teórií, zvládnutie štandardného inštrumentária širokej škály ekonomických teórií a metodologických nástrojov vhodných na analýzu ekonomických procesov v podmienkach trhovej ekonomiky, hľadanie odpovedí na otázky spojené s bezprecedentným procesom ekonomickej transformácie, ale i vývojových trendov vo vyspelých ekonomikách sveta, tvorí stabilnú súčasť výskumného programu ústavu. Kľúčovou prioritou výskumu v posledných rokoch je komplexné zhodnotenie výhod a nevýhod (dôsledkov) integrácie Slovenska do EÚ. Ústav sa teoreticky zaoberal komplexnou analýzou prípravy SR na vstup do EÚ a prognózou jeho ekonomických a sociálnych dôsledkov, preto v čase, keď Slovensko muselo doháňať dvojročné zaostávanie za ostatnými kandidátskymi krajinami, bol ústav významným pracoviskom, ktoré bolo schopné promptne vypracovať prvú (2002) a druhú (2003) dosahovú štúdiu na základe najnovších, a v značnej miere aj vlastných originálnych poznatkov, a progresívnych metód ekonomickej teórie. Ústav sa v poslednom desaťročí zmenil nielen pokiaľ ide o riešené problematiky, ale aj pokiaľ ide osvojovanie nových exaktných modelových postupov. Na ústave dnes existuje funkčný ekonometrický model slovenskej ekonomiky, ktorý je zameraný predovšetkým na prognózovanie jej vývoja. V zhode so svetovým trendom sa podarilo ako integrálnu súčasť používaného metodologického aparátu ústavu uplatňovať

matematickú ekonómiu pri konštrukcii teoretického modelu tranzitívnej ekonomiky, ktorý bol empiricky verifikovaný pre SR (EÚ SAV, 2008, s. 1).

Poslanie Ekonomického ústavu SAV v súčasnosti spočíva v relatívne ucelenom, vnútorne previazanom národohospodársky orientovanom výskume, ktorý hľadá odpovede na otázky o stave, fungovaní a smerovaní slovenskej ekonomiky, o využívaní a kultivácii jej potenciálu, o hľadaní ciest a prostriedkov znižovania rizík a ohrození jej rozvoja pri završovaní transformácie v podmienkach globalizácie a integrácie. Usiluje pritom o účelné skĺbenie teoretického a empirického výskumu. Relevantné výsledky výskumu poskytuje decíznej sfére. Výskumné tímy sa špecializujú v oblastiach, ako sú globalizácia svetovej ekonomiky, sociálno-ekonomický rozvoj a trh práce, makroekonomická politika, konkurencieschopnosť podniku a lokality, faktory rozvoja vedomostnej ekonomiky a ekonomické modelovanie. Výskumná činnosť je zameraná hlavne na nasledujúce problematiky: výskum globalizačných, integračných a adaptačných procesov vo svetovej a osobitne v európskej ekonomike; výskum procesov a politík ovplyvňujúcich sociálno-ekonomický rozvoj Slovenska a jeho regiónov; skúmanie makroekonomickej politiky vo vzťahu k stabilite a hospodárskemu rastu v národnom a európskom kontexte; výskum procesov a politík podporujúcich smerovanie k poznatkovej ekonomike; výskum vzťahov medzi hospodárskou politikou štátu a rozvojom podnikového sektora; skúmanie ekonomických procesov prostredníctvom matematickej ekonómie a ekonometrie. Spolu s Prognostickým ústavom vydáva Ekonomický časopis, ktorý je dokumentovaný v Current Contents/Social and Behavioral Sciences. (EÚ SAV, 2008, s. 1). V posledných rokoch Ekonomický ústav SAV publikoval každoročne monografiu Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky (Workie, M. T., 2008), ktorú vždy aktuálne špecializuje. Publikácia z roku 2008 má mimoriadne aktuálny podtitul Turbulencie na finančných trhoch a dilemy hospodárskej politiky. Taktiež sa dotýka aj globálnej siete partnerstiev EÚ v kontexte rozvíjajúcej sa globálnej finančnej a hospodárskej krízy.

V rámci najvyšších orgánov štátnej správy sa širšou problematikou Európskej únie a vzťahmi s tretími krajinami na Ministerstve zahraničných vecí SR zaoberajú Politická sekcia (bilaterálne vzťahy, euroatlantické záležitosti, SZBP, SNŠ, Balkán, blízky a stredný východ, Afrika, Ázia, Oceánia, Ameriky), Sekcia európskych záležitostí EÚ (Európsky hospodársky priestor, vnútorné politiky EÚ, stále zastúpenie pri EÚ) a už konkrétnymi krajinami a regiónmi teritoriálne odbory: Obor štátov SNŠ a štátov Balkánskeho spoločenstva, Odbor štátov západnej a južnej Európy, Odbor štátov

strednej a severnej Európy, Odbor Amerík, Odbor štátov Ázie a Oceánie, Blízkeho a Stredného východu a Afriky a v rámci funkčných odborov Odbor medzinárodnej ekonomickej spolupráce. Na Ministerstve hospodárstva SR sú to Sekcia obchodu a v rámci nej Odbor obchodnej politiky (Oddelenie pre spoločnú obchodnú politiku EÚ, Oddelenie analýz a preferenčných vzťahov, Oddelenie obchodno-politických nástrojov) a Odbor medzinárodného obchodu a vnútorného trhu (MZV SR, 2008, s. 1).

Diskusné fórum o medzinárodných otázkach a zahraničnej politike Slovenskej republiky predstavuje Slovenská spoločnosť pre zahraničnú politiku. Jej hlavným cieľom je poskytovať priestor pre otvorenú výmenu názorov o zahraničnej politike. Výskumné centrum Slovenskej spoločnosti pre zahraničnú politiku v rámci svojej pôsobnosti poskytuje nasledovné všeobecne prospešné služby: vydáva odborné periodické i neperiodické publikácie, ktoré slúžia k prehĺbeniu poznania v oblasti medzinárodných vzťahov a zahraničnej politiky SR a slúžia ako zdroj kvalifikovaných informácií pre odbornú a laickú verejnosť, organizuje odborné podujatia a podieľa sa na medzinárodnej vedeckej spolupráci v oblasti výskumu medzinárodných vzťahov a bezpečnosti, podnecuje širší záujem občanov Slovenskej republiky o dianie vo svete, hlbšie pochopenie významu zahraničnej politiky a jej prepojenia s domácou politikou.

Centrom pre ekonomické a sociálne analýzy je nezávislá, nevládna a nezisková organizácia M.E.S.A.10. Rozhodujúcimi aktivitami M.E.S.A. 10 sú vypracovávanie ekonomických analýz a štúdií, poskytovanie rozhovorov, stanovísk, reakcií a komentárov k aktuálnym témam domácim a zahraničným médiám a inštitúciám. Hlavnými oblasťami, ktorým sa M.E.S.A. 10 venuje sú makroekonomický vývoj, hospodárska politika a reštrukturalizácia ekonomiky, verejné financie, zahraničný obchod a zahraničné investície, privatizácia, reforma a decentralizácia verejnej správy, regionálny rozvoj, integrácia Slovenskej republiky do Európskej únie.

Rovnako v Českej republike k rozpracovaniu otázok súvisiacich s javmi vo svetovej ekonomike, jej perspektívami, integráciou a regionalizáciou dochádza najmä na Katedre svetovej ekonomiky Fakulty medzinárodných vzťahov Vysoké školy ekonomickej v Prahe. Akademicko-vedeckí pracovníci sa predovšetkým špecializujú na všeobecné tendencie vývoja svetovej ekonomiky, komparatívnu ekonomiku, medzinárodné ekonomické vzťahy, regionálne štúdie, globálne problémy sveta, globalizáciu, ekonomiku rozvojových krajín a poslednej dobe najmä na vonkajšie ekonomické vzťahy Európskej únie (FMV VŠE, 2008, s. 1). Na Akadémii vied Českej republiky je pracoviskom zaoberajúcim sa ekonomickou problematikou Národohospodárský ústav

AV ČR. Náplňou činnosti ústavu je teoretický a empirický výskum v oblasti mikro- i makroekonómie, ekonometrie, financií, peňazí a bankovníctva, teórie organizačných štruktúr, ekonómie práce, medzinárodného obchodu a financií a transformáciou ekonomiky v strednej a východnej Európe (AV ČR, 2008, s.1).

Podobnú štruktúru štúdia uvedenej problematiky možno predpokladať aj v ostatných európskych krajinách. Koncentrácia skúmania nielen na teoretické aspekty integrácie, ale zároveň aj na možnosti a príležitosti, ktoré prinášajú partnerstvá a obchodná spolupráca Európskej únie s tretími krajinami, resp. zoskupeniami, naberať práve v súčasnosti na svojom význame. Jednou z najvýznamnejších inštitúcií v Spojených štátoch, ktorá sa venuje medzinárodným ekonomickým otázkam, je súkromný, neziskový, výskumný Peterson Institute for International Economics. Jeho agenda výskumu sa sústreďuje na globálne makroekonomické otázky, obchod, investovanie. V súčasnosti sa prioritou výskumu stáva Čína, globalizácia, outsourcing, reformovanie medzinárodnej finančnej architektúry a nové obchodné rokovania ako na multilaterálnej úrovni, tak aj na regionálnej a bilaterálnej. Inštitút sa zaoberá výskumom vo všetkých svetových kľúčových regiónoch – predovšetkým v Ázii, Európe, Strednom Východe, Latinskej Amerike, ako aj v Spojených štátoch (IIE, 2008, s. 1) .

Ďalšou z vedúcich svetových organizácií zaoberajúcimi sa medzinárodnými otázkami je Chatham House, alebo tiež známy ako Royal Institute of International Affairs, so sídlom v Londýne. Jeho hlavným cieľom je analyzovať hlavné medzinárodné otázky a aktuálne záležitosti. V ázijsko-pacifickom regióne plní významnú úlohu nezávislý výskumný inštitút Institute for International Policy Studies so sídlom v Tokyu, ktorý sa sústreďuje na otázky bezpečnosti, hospodárstva, politiky a svetovej ekonomiky s dôrazom na oblasť Ázie a Pacifiku.

Vedeckovýskumné a geostrategické inštitúcie štátov, ako aj nezávislé mysliteľské centrá (think-tanks) intenzívne skúmajú aj potenciálny prínos preradených regionálnych obchodných dohôd k formovaniu stabilnejších regionálnych hospodárskych komplexov (fakticky integračných zoskupení), ktoré by mali mať väčšiu šancu aktívne a adekvátne reagovať na výzvy globalizácie. Medzinárodné inštitúcie WTO, UNCTAD, OECD, World Bank, EÚ, ASEAN, ale aj mnohé národné inštitúcie rôznych krajín sa pravidelne venujú problematike preradených regionálnych obchodných dohôd. Patrí k nim už spomínaný renomovaný Inštitút svetovej ekonomiky (Institute for International Economics) vo Washingtone, Centrum pre strategické a medzinárodné štúdie bostonského Massachusettského technologického inštitútu,

Centrum pre výskum hospodárskej politiky (Centre for Economic Policy Research) v Cambridge pri Bostone, japonský Národný ústav pre ďalší výskum a vývoj (National Institute for Research Advancement), juhokórejské soulské Medzinárodné centrum kórejských štúdií (International Center for Korean Studies), tokijský Výskumný ústav hospodárstva, obchodu a priemyslu (Research Institute of Economy, Trade and Industry), Kórejský ústav medzinárodnej hospodárskej politiky (Korea Institute for International Economic Policy), novodílijské Centrum humánných vied (Centre de Sciences Humaines), indický Ázijsko-tichomorský inštitút riadenia (Asia-Pacific Institute of Management) v Jasole, New Delhi, manilské Politické centrum Ázijského inštitútu riadenia, medzinárodná Skupina pre východoázijskú víziu (East Asia Vision Group), medzinárodná Sieť východoázijských mysliteľských centier (Network of East Asian Think – Tanks), Východoázijská rozvojová sieť (East Asian Development Network), bangkokský Thajský výskumný ústav pre rozvoj (The Thailand Development Research Institute), Čínsky ústav pre medzinárodné štúdie (China Institute for International Studies), Inštitút ázijsko-tichomorských štúdií (Institute of Asia Pacific Studies), cambridgeské Centrum pre výskum hospodárskej politiky (Centre for Economic Policy Research), londýnske Centrum pre európsku reformu (Centre for European Reform), Hamburgský inštitút svetového hospodárstva (Hamburgisches Weltwirtschaftsinstitut), moskovský Inštitút svetového hospodárstva a medzinárodných vzťahov (Institut mirovoj ekonomiki i meždunarodnykh otnošenij), rakúsky Viedeňský ústav pre medzinárodné hospodárske štúdie (Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche), winnipegský Medzinárodný ústav pre trvalo udržateľný rozvoj (International Institute for Sustainable Development) v Kanade, parížsky Francúzsky inštitút medzinárodných vzťahov (Institut français des relations internationales), pražská Fakulta medzinárodných vzťahov Vysokej školy ekonomickej, ženevský Univerzitný inštitút rozvojových štúdií (Institut universitaire des études du développement) a mnohé ďalšie (Kosír, 2007, s. 382).

Stabilizácia rozvinutie efektívnych partnerstiev EÚ, či už v rámci jej politiky susedstva alebo v globálnej dimenzii s USA, Japonskom, Ruskom, Čínou, Indiou, Brazíliou a prípadne aj s ďalšími krajinami a zospokupeniami krajín (ASEAN, MERCOSUR, resp. UNASUR, GCC, AU a pod.) nadobúda kvalitatívne nový význam v kontexte s prehlbujúcou sa globálnou hospodárskou krízou, vo väzbe na ktorú viacerí renomovaní autori sa vracajú k vlastným prognózam z roku 1980 a opätovne ponúkajú

víziu formovania dvoch globálnych partnerstiev: EÚ – Rusko – India a USA – Čína (Wallerstein – Suh, 2009).

1.2 Teoretické východiská medzinárodnej ekonomickej integrácie

Preferenčným obchodným dohodám zakladajúcim oblasti slobodného obchodu/pásma voľného obchodu/zóny voľného obchodu bola venovaná pozornosť už v rámci klasickej ekonomickej teórie. Existencia takýchto dohôd bola hodnotená pozitívne vzhľadom na to, že podporovali voľný obchod. Základnými princípmi klasickej ekonomickej teórie (Smith, Ricardo) boli špecializácia a obchod. Smith sa preto k preferenčným obchodným dohodám stavал jednoznačne pozitívne (Šíbl a kol., 2006, s. 42). Vznik a rozvoj tejto klasickej teórie bol spojený s nástupom kapitalizmu, jeho geografickou expanziou a vznikom svetového hospodárstva. Došlo k rozvoju medzinárodnej del'by práce v celosvetovom meradle, pri zachovaní a upevňovaní koloniálnej sústavy. V tomto rámci vznikla klasická teória medzinárodného obchodu s jej princípom free trade, ktorú založili Smith a Ricardo a neskôr v tomto smere pokračovali Mill a Marshall so zavedením faktorov dopytu a ponuky na trhoch voľnej konkurencie v národnej i medzinárodnej ekonomike. Doktrína ekonomického liberalizmu jednak dokončila pád feudálneho merkantilizmu a jednak sa stala v podstate ekonomickou ideológiou kapitalizmu (Baláž, 1997, s. 66). Adam Smith vo svojom diele Pojednanie o podstate a pôvode bohatstva národov publikovanom v roku 1776 chápal trhovú ekonomiku (vrátane neviditeľnej ruky trhu ako účinného mechanizmu) principiálne ako trhovú otvorenú ekonomiku, t.j. s účasťou medzinárodnej špecializácie výroby v medzinárodnom obchode. Práve v tejto spojitosti Smith položil dôraz na free trade ako na zásadu medzinárodnej trhovej ekonomiky a sformuloval teóriu absolútnych nákladov (Baláž, 1997, s. 67).

O 40 rokov neskôr David Ricardo zastával názor, že medzinárodná del'ba práce prináša zjavné a potenciálne rôzne variantné ekonomické výhody pre obidve krajiny aj vtedy, keď medzi nimi nemusia byť len rozdiely v absolútnych nákladoch výroby daných tovarov. Na základe týchto premís v roku 1817 vo svojom diele Zásady politickej ekonómie a zdanenia sformuloval teóriu komparatívnych výhod.

1.2.1 Liberalizmus v histórii obchodnej politiky

V praxi medzinárodného obchodu sa liberalizmus realizuje odstraňovaním prekážok pre voľný pohyb tovaru a služieb. Obdobie obchodného liberalizmu, ktoré je integrálnou súčasťou ekonómie laissez-faire nastupuje v druhej polovici 18. storočia. Táto zmena je medzi iným spätá najmä s obchodnou zmluvou medzi Anglickom a Francúzskom z roku 1786. Voľný obchod sa vytvoril, ak nie v celej Európe, určite aspoň medzi týmito dvoma ekonomicky najrozvinutejšími štátmi. Súbežne sa aj v ekonomickej teórii rozvíjali myšlienky obhajujúce voľný obchod. Prispela k tomu predovšetkým práca Adama Smitha *Bohatstvo národov*, ktorá vyšla v roku 1776. Koncepcia voľného obchodu v praktickej realizácii zahraničného obchodu zvíťazila odstránením obilných ciel v roku 1846. V tom roku bola v britskom parlamente prekonaná prevaha ochranársky zameraných veľkostatkárov, ktorí sa bránili dovozu lacného obilia z kontinentálnej Európy.

K zásadnému prelomu v slobodnom obchode došlo v roku 1860 v súvislosti s Cobdenovou obchodnou zmluvou (Cobden-Chevalier Treaty), na základe ktorej boli medzi Francúzskom a Veľkou Britániou prakticky zrušené všetky clá s výnimkou čisto fiškálnych ciel. Podarilo sa presadiť voľný obchod vo Francúzsku a tak nepriamo aj vo zvyšku kontinentálnej Európy. Veľká Británia sa teda ako prvá krajina na svete začala zo svojej dominantnej pozície usilovať o presadenie freetradizmu (princípu a politiky free trade – slobodného obchodu) do medzinárodných vzťahov. Cobdenova zmluva sa stala symbolom presadenia obchodnopolitického princípu nediskriminácie v podobe doložky najvyšších výhod. Niekedy býva prezentovaná aj ako prvá dohoda o slobodnom obchode (Kosír, 2007, s. 378).

Na túto dohodu nadväzovala celá sústava dvojstranných obchodných zmlúv medzi európskymi štátmi s odstránením alebo s podstatným znížením protekcionistických ciel. Zmluva viedla v mnohých európskych krajinách k colnému „odzbrojeniu“ na základe uplatňovania doložky najvyšších výhod. Šesťdesiate roky 19. storočia vystupujú z európskeho pohľadu ako zlatá éra voľného obchodu. Neplatí to však pre svet ako celok. Predovšetkým USA prežívali obdobie prehlbujúceho sa protekcionizmu (Šíbl – Šaková, 2002, s. 63).

Prvé multilaterálne rokovania s cieľom liberalizovať medzinárodný obchod sa uskutočnili v roku 1947 v Ženeve a viedli k založeniu Všeobecnej dohody o clách

a obchode. Bezprecedentný rast svetovej ekonomiky v povojnovom období, obnova európskych ekonomík a Japonska, ako aj rozvoj ďalších krajín sú označované ako „zlatý vek medzinárodnej ekonomiky“. 70. roky 20. storočia, vyznačujúce sa pádom systému pevných menových kurzov a niekoľkonásobným zvýšením cien energie, znamenali nástup rastúceho protekcionizmu.

V 90. rokoch sa svetový obchod v oblasti obchodnej politiky naďalej liberalizoval a napriek regionálnym otrasom nebolo tzv. „neoricardiánske obdobie“ (termín používaný pre uvoľňovanie obchodných bariér v zmysle učenia Davida Ricarda) voči predchádzajúcim dekádam výraznejšie narušené alebo úplne prerušené. Mnohé z integračných zoskupení vo vyspelých i rozvojových krajinách zaznamenali pozoruhodné úspechy v ďalšej obchodnej liberalizácii (Foltýn, 2001, s. 52).

1.2.2 Interdependencia a podstata medzinárodnej ekonomickej integrácie

Na pozadí internacionalizačných procesov sa v priestore svetového hospodárstva prehlbuje medzinárodná ekonomická interdependencia, t.j. väčšia či menšia závislosť medzi jeho jednotlivými časťami, jednotlivými národnými ekonomikami. Ekonomická aktivita v rámci každej krajiny sa prostredníctvom ekonomických spojení s vonkajším svetom premieta do postavenia a problémov iných ekonomík, a naopak, sama je ovplyvňovaná tým, čo sa deje za jej hranicami. Internacionalizačné a interdependenčné procesy sú spolu navzájom úzko späté, navzájom sa podporujú a prehlbujú. Napriek ich súvislosti ich nemožno stotožňovať. Internacionalizácia chápaná v ekonomickom zmysle je procesom vzájomného preplietania národných reprodukčných procesov do jedného, celosvetového reprodukčného procesu. Interdependencia je dôsledkom, kým internacionalizácia príčinou. Interdependencia je širším pojmom, internacionalizácia je jej predpokladom. Ekonomická interdependencia ako osobitný prípad interdependencie vzniká až na určitom stupni internacionalizácia hospodárskeho života. Z toho vyplýva, že nadviazanie či rozvoj ekonomických vzťahov medzi národnými ekonomikami nemusí mať okamžité za následok vzájomnú ekonomickú závislosť, aj keď ani takýto prípad sa nedá vylúčiť. Z historického hľadiska má najdlhšiu tradíciu internacionalizácia hospodárskeho života, najkratšiu medzinárodná ekonomická integrácia, pokiaľ ju chápeme ako jeden z najvýznamnejších dôsledkov vedecko-

technickej revolúcie rozvíjajúcej sa po druhej svetovej vojne (Šíbl – Šaková, 2002, s. 34).

Ekonomická integrácia je reálnym, dlhodobým a výrazným trendom vo svetovom hospodárstve, ktorého význam sa zvyšuje. Má tiež dôležité účinky na medzinárodný obchod, medzinárodnú politiku a ostatné druhy medzinárodných ekonomických vzťahov. Medzinárodnú ekonomickú integráciu možno vymedziť ako proces postupného vzájomného prepájania, prispôbovania a zbližovania jednotlivých národných ekonomík (v ich rámci jednotlivých podnikateľských subjektov), ich ekonomických štruktúr, ako proces prehlbovania závislosti medzi nimi a postupnej transformácie národných ekonomických štruktúr na novú ekonomickú štruktúru vznikajúceho regionálneho hospodárskeho komplexu. Regionálny hospodársky komplex nie je jednoduchým súhrnom národných ekonomík. V dôsledku pôsobenia synergického efektu predstavuje novú kvalitu, umožňujúcu optimálnejší priebeh reprodukčného procesu, plnšie, efektívnejšie využívanie výrobných faktorov, rast objemu, kvality i sortimentu dosahovaných outputov, a tým aj lepšie uspokojovanie požiadaviek spotrebiteľov (Šíbl – Šaková, 2002, s. 314).

Medzinárodná ekonomická integrácia je najvyššou formou internacionalizácie hospodárskeho života v celej histórii svetového hospodárstva. Ostatné formy (napr. medzinárodný obchod, medzinárodná migrácia pracovných síl, medzinárodné kapitálové toky) sú staršie ako integračné vzťahy, ich rozvoj súvisí so špecifickými podmienkami reprodukčného procesu, ktoré vytvárala vedecko-technická revolúcia po druhej svetovej vojne s úsilím posilniť jeho efektívnosť. Nová kvalita integračných vzťahov, v porovnaní s ostatnými formami zmedzinárodnenia hospodárskeho života, ktoré tiež v sebe zahŕňa, spočíva v tom, že pri ich rozvíjaní absolútne i relatívne rastie rozsah a intenzita ekonomických spojení medzi zúčastnenými ekonomikami a ich podnikateľskými subjektami; sú univerzálnejšie; pevnejšie, trvalejšie, stabilnejšie a dlhodobejšie; vyúsťujú do sformovania regionálneho hospodárskeho komplexu, čo je najvýznamnejší prvok novej kvality.

Ekonomická integrácia znamená vytvorenie spoločných transnacionálnych pravidiel rozvoja ekonomickej aktivity medzi skupinami štátov. Skúsenosti rozvoja integračných vzťahov ukazujú, že ich výsledný efekt je nemálo ovplyvnený správne zvolenou taktikou liberalizácie, t.j. spôsobom, akým dochádza k prekonávaniu ekonomických bariér medzi integrujúcimi sa štátmi.

1.2.3 *Formy regionálnej ekonomickej integrácie*

Obchodné a iné ekonomické vzťahy medzi krajinami, ktoré utvorili integračné zoskupenie, sa rozvíjajú v podmienkach uplatňovania konkrétnych integračných foriem. Po obsahovej stránke každá z uvedených foriem predstavuje väčší stupeň ekonomického prepojenia štátov v porovnaní s predchádzajúcou formou. Nie všetky existujúce integračné zoskupenia si kladú za cieľ prejsť všetkými makrointegračnými formami. Viaceré z nich sa uspokojujú s dosiahnutím len určitej úrovne ekonomického prepojenia (Baláž a kol., 1997):

- Pásмо voľného obchodu³ znamená odstránenie ciel (ako aj kvantitatívnych obmedzení) v oblasti dovozu a vývozu tovarov a služieb medzi jeho členmi. Súčasne sa zachovávajú rozdielne národné obchodné prekážky v obchode s tretími krajinami.
- Colná únia znamená zrušenie ciel (a kvantitatívnych obmedzení dovozu i vývozu) medzi členmi a zavedenie spoločnej colnej tarify na dovoz z nečlenských štátov, ktorá nahrádza národné colné tarify členských ekonomík.
- Spoločný trh má v colnej oblasti rovnaké charakteristiky ako colná únia, ale navyše zahŕňa aj voľný pohyb pracovných síl a kapitálu medzi členskými krajinami.
- Hospodárska únia zahŕňa všetky charakteristiky typické pre spoločný trh a okrem toho harmonizáciu ekonomickej politiky v rozličných oblastiach ekonomického života členských krajín, prípadne zavedenie spoločnej politiky v niektorých sektoroch. Súčasťou hospodárskej únie je aj menová únia, t.j. spoločná mena, resp. trvale fixované menové kurzy medzi členskými krajinami. Menová únia sa niekedy chápe ako východisko hospodárskej únie, inokedy ako

³ V ekvivalentnom význame je možné stretnúť sa aj s termínom zóna voľného obchodu, čím sú však myslené dve rozličné poňatia. V praxi GATT predstavuje zóna voľného obchodu („free trade area“) spojenie dvoch alebo viac krajín s cieľom odstrániť bariéry vo vzájomnom obchode – t.j. zmluvné spojenie suverénnych štátov. Právne aspekty zakladania zón voľného obchodu sú regulované ustanoveniami a pravidlami GATT (článok XXIV Všeobecnej dohody o clách a obchode). V inom poňatí predstavujú zóny voľného obchodu bezcolné teritória – t.j. autonómne opatrenia štátu, upravené príslušným zákonom, v súlade s realizovanou hospodárskou politikou daného štátu. Zóna voľného obchodu je od ostatného územia štátu, na ktorom sa nachádza, oddelená nejakou prekážkou, ktorá je zároveň hranicou rozličných pravidiel ekonomickej činnosti vnútri zóny a mimo nej (Michník, 1995, s. 625). V dôsledku uvedených skutočností budeme ďalej v tejto práci pojem oblasť slobodného obchodu chápať ako jednu z foriem ekonomickej integrácie na makroúrovni, rozvíjanú medzi členskými štátmi ako celkami, t.j. ako pásмо voľného obchodu resp zóna voľného obchodu. („free trade area“).

zavŕšenie hospodárskej únie. V druhom prípade sa jej existencia osobitne zdôrazňuje – hovorí sa o hospodárskej a menovej únii.

- Politická únia je najvyššou formou regionálnej ekonomickej integrácie, v rámci ktorej dochádza k zjednoteniu všetkých oblastí ekonomickej politiky. Štáty sa zjednocujú pod spoločnou vládou, stávajú sa súčasťou jednotného štátu. Keďže členovia politickej únie prestávajú byť samostatnými štátmi, je preto otázne, či možno politickú úniu považovať za formu ekonomickej integrácie.

B. Balassa uvádza ako piate integračné štádium úplnú hospodársku integráciu, ktorá predpokladá zjednotenie menovej, fiškálnej, sociálnej a anticyklickej politiky a vyžaduje ustanovenie nadnárodného orgánu, ktorého rozhodnutia sú záväzné pre členské krajiny (Balassa, 1966, s. 26). V integračnej praxi sa opatrenia charakterizujúce určitú integračnú formu preplietajú s opatreniami typickými pre iné integračné formy, aj keď jedna z nich zvyčajne prevláda a podľa nej sa integračné zoskupenie označuje.

Činnosť regionálnych integračných zoskupení štátov vytvára celú sústavu pravidiel a noriem pôsobiacich na rozvoj podnikateľskej aktivity medzi ich členmi navzájom i vonkajším svetom. Makrointegračné formy vytvárajú teda priaznivé podmienky na rozvoj medzinárodných podnikateľských aktivít firiem a združení podnikov – t.j. podnikateľských jednotiek na mikroúrovni. Vzťah medzi makrointegračnými a mikrointegračnými formami má obojstranný charakter. Makrointegrácia nielenže vytvára podmienky pre rozvoj mikrointegrácie. Potreby podnikateľskej sféry si na druhej strane vyžadujú, aby sa rozvoj makrointegrácie nezastavil a nezačal stagnovať. Rozvoj foriem mikrointegrácie je výrazom prehlbujúceho sa medzinárodného prepojenia – tieto formy sa rozvíjajú v predvýrobnej oblasti (napr. spoločný výskum a vývoj), výrobnjej oblasti (napr. dohody o špecializácii a kooperácii) a v oblasti odbytu (Baláž a kol., 1997, s. 511). Najmä zo strany multinacionálnych firiem investujúcich vo viacerých krajinách, silnie tlak na integráciu politiky, cezhraničné aktivity, odbúranie reštrikcií týkajúcich sa obchodu i priamych investícií, na presadenia systému slobodného obchodu a dohôd o regionálnej spolupráci.

1.2.4 Teoretické skúmanie medzinárodnej ekonomickej integrácie

Do roku 1950 sa ekonomická teória zameriavala na vzťahy medzi obchodnými preferenciami, cenami a distribučnými efektmi. Základná otázka, či preferenčné

znižovanie cieľ prispieva k zvyšovaniu blahobytu, však nebola dostatočne analyzovaná. Až v roku 1950 ako prvý poukázal na protekcionistické črty pásma voľného obchodu, resp. colnej únie Jacob Viner – ideový zakladateľ teórie colnej únie. Tvrdil, že aj keď integrácia môže prispievať k zvyšovaniu blahobytu, neplatí to vždy. V teórii colnej únie rozpracoval dva obchodné účinky integrácie: účinok vytvárania obchodu (trade creation) a odklon, resp. odvracanie obchodu (trade diversion). Vytváranie obchodu znamená vytvorenie integračných vzťahov medzi štátmi. V podobe makrointegračných foriem vedie k likvidácii diskriminácie, ktorá pred ich vytvorením existovala medzi domácim tovarom a službami a tovarom a službami ostatných členov colnej únie. Tým sa vytvárajú priaznivé predpoklady na rozvoj obchodných vzťahov medzi členmi colnej únie, na zefektívnenie produkcie a využívanie komparatívnych výhod.

Odvracanie obchodu vytvára základ pre novú diskrimináciu medzi colnou úniou ako celkom a tretími, nečlenskými krajinami, t.j. odvracanie obchodu od efektívnejších výrobných zdrojov nachádzajúcich sa za rámcom napr. colnej únie. Pozitívny vplyv colnej únie predstavuje presun nákupu od drahších domácich výrobkov k lacnejším výrobkom ostatných členov colnej únie. Negatívny vplyv nastáva pri presune nákupu od lacnejších výrobkov z nečlenských krajín k drahším výrobkom ostatných krajín colnej únie. Lacnejšie výrobky nečlenov sa stávajú drahšími, pretože ich postihuje spoločná colná tarifa, drahšie výrobky členov sa pre partnerov v colnej únii stávajú lacnejšími, pretože je v colnej únii umožnený ich bezcolný pohyb. To vedie k neefektívnemu prerozdeleniu svetových výrobných zdrojov. Na zistenie prevažujúcej tendencie treba porovnať celkový objem odvráteného obchodu s celkovým objemom vytvoreného obchodu.

Vzťah medzi mierou konkurencie pred integráciou a celkovým efektom integrácie definoval už J. Viner. Neskôr ho rozpracovali J. E. Meade (1955), B. Balassa (1961) a A. M. El Agra (1978). Pomerne vysoko pozitívny je výsledný efekt integrácie, keď zúčastnené krajiny sú pred integráciou v konkurenčnom vzťahu, ale potenciálne sú komplementárne. Túto podmienku spĺňajú predovšetkým priemyselne vyspelé štáty. Podobné ekonomické štruktúry týchto krajín utvárajú predpoklad na rozvoj vnútroodvetvového obchodu a diferenciáciu výrobkov. B. Balassa a L. N. Willmore (1974) uskutočnili empirický výskum, ktorý potvrdil, že po liberalizácii obchodu v rámci ekonomického zoskupenia skutočne vzrástla miera vnútroodvetvovej špecializácie a obchodu (Šíbl a kol., 2006, s. 44).

Hoci Vinerova koncepcia vytvárania a odvracania obchodu predstavuje dôležitý medzník vo vývoji teórie ekonomickej integrácie, kritika jeho teoretickej analýzy tvorila základ na ďalšie rozpracovanie teórie colnej únie. R. G. Lipsey poukázal na možný pozitívny účinok odvracania obchodu. Dopyt po výrobku sa v dôsledku zmeny relatívnej ceny substitučného výrobku mení. Blahobyť tak môže rásť aj napriek tomu, že sa prejaví odvracanie obchodu. Tento záver je v priamom protiklade s Vinerovým tvrdením, že odvracanie obchodu nevyhnutne vedie k znižovaniu blahobytu. K rovnakému záveru dospel aj J. E. Meade. Nižšia cena dovážaného tovaru podporuje jeho dodatočnú spotrebu, čo je pre spotrebiteľov výhodné bez ohľadu na to, či dodatočné importy pochádzajú od najefektívnejšieho výrobcu, alebo nie. Úvaha o tom, že odstránenie obchodných prekážok medzi dvoma obchodnými partnermi nemusí zvýšiť svetový blahobyť, ak účinok odvracania obchodu preváži nad účinkom vytvárania obchodu, sa rozvinula do teórie tzv. druhého najlepšieho (Ch. Kindleberger). V tomto prípade môže byť lepšie ponechať existujúce clá, alebo dokonca zaviesť ďalšie clá, teda voliť druhú najlepšiu možnosť. Tradičná Vinerova analýza ignorovala vplyv integrácie (colnej únie) na zmeny v reálnych výmenných reláciách. Preferenčná obchodná dohoda tým, že spôsobuje znižovanie dopytu po dovoze z nečlenských krajín, ako aj znižovanie exportu do týchto krajín, zlepšuje reálne výmenné relácie členských krajín vzhľadom na zvyšok sveta. Na tento fakt upozornili napr. T. Scitovski (1958), s. W. Arndt (1968), H. C. Petith (1977) (Šíbl a kol., 2006, s. 48).

K ďalšiemu rozvoju teórie medzinárodnej ekonomickej integrácie prispela analýza dynamických účinkov integrácie od 60. rokov 20. storočia v súvislosti s dodatočnými prínosmi ako zmenami v miere hospodárskeho rastu členských krajín. Z popredných prác v tejto oblasti možno uviesť Teóriu ekonomickej integrácie B. Balassu z roku 1961. K významným prácam patrí aj teória J. Tinbergena ekonomickej integrácie (1954), kde je ekonomická integrácia chápaná predovšetkým ako časť hospodárskej politiky.

Vyššie formy integrácie (spoločný trh, hospodárska a menová únia) sa prejavujú dodatočnými účinkami. V súčasnosti sa v teórii medzinárodnej ekonomickej integrácie kladie dôraz práve na integračné opatrenia v oblasti rozpočtovej, daňovej, menovej politiky, politiky hospodárskej súťaže a pod. Nedostatočná miera koordinácie resp. harmonizácie jednotlivých politík členských krajín zoskupenia sa často chápe ako existencia netarifných prekážok obchodu, ktoré oslabujú intenzitu cezhraničných aktivít medzi filiálkami transnacionálnych korporácií. V 90. rokoch 20. storočia sa ťažisko

teoretického skúmania ekonomickej integrácie presúva práve na problematiku pôsobenia a úlohy transnacionálnych korporácií a vnútrofirémnych tokov tovaru a kapitálu v súvislosti s vytváraním integračných zoskupení. Významné sú práce napr. J. H. Dunninga, J. R. Markusena a A. J. Veneblesa.

1.3 Otázky politickej integrácie

Teórie politickej integrácie sú súčasťou teoretického arzenálu zdôvodňujúceho nevyhnutnosť integračných procesov. V popredí ich pozornosti je okruh otázok, akými sú príčiny, ciele, podmienky, hranice rozvoja a formy nadnárodného politického spoločenstva, otázky utvárania nadštátnych a medzištátnych orgánov, utvorenie jediného európskeho štátu. Pozornosť venujú tiež otázke existujúcich (resp. tých, ktoré by mohli, či mali vzniknúť) politických inštitúcií, ich funkciám, metódam používaným pri riešení vznikajúcich problémov alebo pri rozvoji spolupráce medzi štátmi. Politológovia chápu ekonomickú integráciu ako prvý stupeň na ceste k politickej jednote, k úplnému spojeniu štátov.

1.3.1 Konfrontácia hlavných teoretických modelov a smerov

V procese stretávania sa rozličných smerov a škôl týkajúcich sa problematiky politickej integrácie sa ako teoretické smery vyprofilovali federalizmus⁴, teória komunikácií⁵, funkcionalizmus⁶, jeho modifikácia neofunkcionalizmus⁷ a naň

⁴ Podrobnejšie rozpracované v nasledujúcej kapitole.

⁵ Teória komunikácií je jednou z najvýznamnejších z teórií politickej integrácie. O využitie teórie komunikácií pri analýze integračných procesov sa pokúsil americký ekonóm Karol Deutsch. Pod komunikáciami rozumie také vzťahy medzi štátmi, ktoré vedú k ich politickému zjednoteniu: rozličné zmluvy, pakt, aliancie, obchodnú výmenu, vývoj kapitálu atď. (Šíbl, 1998, s. 253)

⁶ Najznámejším predstaviteľom je anglický funkcionalista David Mitrany. Jeho teória vychádza z predstavy o rozvetvovaní. Podľa nej rozvoj spolupráce v jednej, napr. technickej oblasti napomáha rozvoj spolupráce v druhej technickej oblasti. Technická spolupráca funkcionálneho charakteru sa môže preniesť dokonca do politickej sféry. Podľa názoru D. Mitranyho ekonomická unifikácia vytvára základ pre politickú dohodu (Šíbl, 1998, s. 98).

⁷ Neofunkcionalizmus vychádza z funkcionalistickej koncepcie a ako smer prevládal v 50. a 60. rokoch 20. storočia. Mitranyho pojmu rozvetvovanie tu zodpovedajú pojmy prelievanie alebo rozširovanie. Jeho hlavní predstavitelia Ernst B. Haas a Leon Lindberg chápu proces integrácie ako reťazovú reakciu, ako prelievanie spolupráce z jednej sféry do druhej (Šíbl, 1998, s. 165).

nadväzujúca kritika liberálneho intergovernmentalizmu⁸. Na tieto smery nadväzuje napr. teória štádií politickej unifikácie⁹, prípadne koncepcia kontinentálnej integrácie¹⁰ a analýza integračného spoločenstva ako ako politického systému¹¹.

Aj keď tieto smery vychádzajú zo spoločných alebo podobných svetonázorových a metodických pozícií, každý z nich zdôrazňuje odlišný komplex premenných veličín, ktoré v konkrétnej situácii ovplyvňujú určitým spôsobom rozvoj integrácie a rozpracúvajú hlavné kritéria, metódy a ukazovatele stupňa rozvoja integračných procesov. Avšak takmer každá z týchto teórií sa vo väčšej či menšej miere dostáva do konfliktu s reálnymi integračnými procesmi. Uvedené teórie poznačuje metodický eklektizmus, často sa stretávajú vo vzájomnom boji, komplexne a dôsledne neanalyzujú otázky príčin, cieľov, obsahu, foriem a faktorov rozvoja integračných procesov (Šíbl, 1996, s. 79).

1.3.2 *Federalistické koncepcie*

V 50. rokoch minulého storočia nebola idea federálnej Európy v očiach protagonistov a podporovateľov integračného procesu jedinou koncepciou jej finality.

⁸ Liberálny intergovernmentalizmus, reprezentovaný A. Moravcsikom ako reakcia na neofunkcionalizmus, sa sústreďuje na vysvetľovanie vplyvu národných záujmov. Táto teória stavia štáty do pozície primárnych tvorcov politiky s prenesením iba obmedzených právomocí na nadnárodné inštitúcie za účelom dosiahnutia špecifických cieľov. Nadnárodné inštitúcie sú iba nástrojom pre členské štáty pre maximalizáciu ich národných záujmov. Liberálny intergovernmentalizmus má základnú trojdielnu štruktúru pozostávajúcu z preferenčného vytvárania zahraničnej politiky, medzištátneho vyjednávania a z inštitucionálneho delegovania (Wang, 2007, s.1).

⁹ Jej autor, profesor sociológie na Kolumbijskej univerzite Amitia Etzioni, sa pokúsil z teoretických pozícií analyzovať snahy o politickú unifikáciu, pričom hybridizuje komunikačnú koncepciu K. Deutscha a neofunkcionálnu teóriu E. Haasa. Podľa neho je politické spoločenstvo také, ktoré disponuje tromi typmi integrácie: a.) účinnou kontrolou nad využívaním prostriedkov násilia, b.) je centrom prijímania rozhodnutí podstatne ovplyvňujúcich rozdeľovanie zdrojov a výnosov v spoločenstve ako celku, c.) je dominujúcim strediskom politickej identifikácie pre väčšinu politicky uvedomelých občanov. Vyčleňuje tri štádiá unifikačného procesu: predunifikačný stav, vlastný unifikačný proces a záverečný stav (Šíbl, 1998, s. 254).

¹⁰ Autor tejto koncepcie (francúzsky profesor André Marshall) vidí objektívny charakter integrácie v neustále sa rozširujúcom okruhu ľudskej spolupráce, ktorá sa presadzuje v celej histórii ľudstva. Táto spolupráca sa nemôže prerušiť dosiahnutím národnej úrovne, preto prerastá národné hranice a tým sa presadzuje tendencia k zjednoteniu štátov do silného organizmu. Vzniká ľudská spolupráca na medzištátnej úrovni. Medzi národnou a medzinárodnou integráciou je stredná (spojovacia) forma – kontinentálna integrácia (Šíbl, 1998, s. 133).

¹¹ Táto koncepcia špecificky pristupuje k analýze problematiky politickej integrácie, využívajúc model systémovej analýzy politického života, ktorý vypracoval Američan D. Easton. S pomocou systémoveho prístupu možno presnejšie určiť vzťah medzi rôznymi aspektami rozvoja integrácie, utvára sa možnosť skúmať súvislosti medzi fungovaním integračného zoskupenia a procesmi, ktoré prebiehajú na úrovni národných štátov, ako aj na úrovni medzinárodných vzťahov vcelku (Šíbl, 1998, s. 119).

Snahy o politické zjednotenie západoeurópskych krajín sa v povojnovom období stretávali s dvoma koncepčnými prístupmi.

Federalisti (napr. v začiatkoch západoeurópskych integračných procesov W. Hallstein, J. Monnet) presadzujú vytvorenie silného štátu v podobe „Spojených štátov európskych“ (Šíbl, 1996, s. 80). Opierajú sa pritom o spoločné kultúrne dedičstvo európskych národov, o európskeho ducha a pod. Niekedy ponechávajú stranou objektívne ekonomické zásady integračných procesov. Jednotnú Európu si predstavujú ako federáciu (ich ideálom je „vlast' Európa“) alebo ako konfederáciu (tu hovoria o „Európe vlastí“). Konfederalistická koncepcia (má protagonistov hlavne vo Francúzsku a Veľkej Británii) predpokladá existenciu silného centrálneho riadiaceho orgánu, silnú centralizovanú vládu a prenesenie niektorých suverénnych práv jednotlivých krajín na nadštátny orgán. Táto koncepcia propaguje pomerne voľný zväzok medzi štátmi, ponecháva im politickú suverenitu a slobodu konania. Federalistická koncepcia (vplyvných zástancov má hlavne v Nemecku) predstavuje obmedzenie politickej suverenity a slobody konania štátov, čím by jednotlivé národy vo svojej tradičnej podobe prestali existovať. Znamená splynutie štátov, vytvorenie spoločnej armády, zahraničného zastúpenia atď. Základnou ideou federalizmu bolo zistenie, že európske národy si navykli viesť medzi sebou vojny a skoncovať s nimi možno len prostredníctvom zjednotenia Európy pod federálnou vládou.

Charakter uvedených prístupov je u iných autorov (Belling, 2006, s. 11) sformulovaný ako anglosaský a kontinentálny model federalizmu. Prvý predpokladá centralizačný moment a striktné oddelenie federálnej (nadmárodnej) a štátnej (národnej) úrovne rozhodovania. Naopak kontinentálny model vychádza z decentralizácie a posilovania práv samostatnosti federálnych jednotiek, súčasne je v ňom nadnárodná sféra úzko prepojená s národnou sférou. Anglosaská právna či politická veda, rovnako ako politická reprezentácia v takom modeli vidia nebezpečenstvo vzniku štátneho útvaru s unitarizačnými tendenciami. Naopak náklonnosť nemeckých autorov vychádza z kontinentálneho konceptu, zdôrazňujúceho pretrvávajúcu politickú samostatnosť jednotiek federácie. Preto nemeckí autori často považujú už súčasný zmluvno-ústavný systém Európskej únie za rozvinutú federáciu, a za tzv. konsociačnú federáciu (Belling, 2006, s. 11). Kontinentálny koncept vo forme konsociačného federalizmu je založený na prítomnosti federálnych prvkov rozhodovania, ktoré v únii existujú už od prijatia Maastrichtskej zmluvy (princíp subsidiarity, proporcionality, politická jednota pri rešpektovaní politickej samostatnosti a suverenity členských štátov) avšak bez

existencie klasickej federácie. Konsociačná federácia označuje práve tento systém federálnych jednotiek bez toho, aby federálny útvar mal povahu štátu. Súčasná federálna rozhodovacia štruktúra Európskej únie stále viac smeruje k modelu, ktorý je nazývaný kooperatívny federalizmus. Charakteristickým prvkom kooperatívneho federalizmu je na jednej strane prenos kompetencií zo štátnej na federálnu úroveň, doprevádzaný zjednocovaním legislatívy a odstraňovaním hospodárskych, sociálnych a kultúrnych rozdielov a rovnako aj koordináciou výkonu vlastných kompetencií medzi jednotlivými časťami spolku. Na druhej strane je zmenšovanie rozsahu vlastných kompetencií kompenzované posilňovaním vplyvu členských jednotiek na centrálny rozhodovací proces. Jeho dokladom je nielen rýchly prenos množstva kompetencií na úroveň únijného či komunitárneho práva v posledných dvadsiatich rokoch, budovanie systému odstraňovania socioekonomických rozdielov medzi členskými štátmi a regiónmi, ale tiež spoločná koordinácia politik členských štátov aj v tých oblastiach, kde nie je únii zverená žiadna pôsobnosť, napríklad v rámci otvorenej metódy koordinácie. Podľa V. Bellinga napriek tomu, že kooperatívny federalizmus vychádza z kontinentálneho poňatia, vedie na európskej úrovni k hlbkej kríze legitimacy. Tu možno prekonať jedine návratom ku konsociačnému federálnemu modelu, v ktorom sú nositeľom suverenity štátne národy, reprezentované svojimi zákonodárnymi zbormi.

Otázka federalizmu a finality integračného procesu sa s naliehavosťou objavila koncom 80. rokov 20. storočia, a to v súvislosti s prehĺbením integrácie v Jednotnom európskom akte a jej explicitným rozšírením do politickej sféry, v Maastrichtskej zmluve. V tejto situácii, kedy európska integrácia dosahuje politický, resp. dokonca ústavný stupeň a začína sa blížiť k niektorým pôvodným ideálom európskeho federalizmu, je potrebné sa podrobnejšie zaoberať otázkou legitimačných zdrojov Európskej únie, jeho vzniku a existencie ako politického spoločenstva a jeho rozhodovacieho procesu (Belling, 2006, s. 6).

1.3.3 Snahy o priatie novej reformnej zmluvy

Politické iniciatívy v porovnaní s ekonomickými však zaznamenali niekoľko rozhodujúcich neúspechov a dodnes nemôžeme o plnohodnotnej politickej únii vôbec

hovoríť. K najväčším neúspechom v tejto oblasti môžeme zaradiť (Šíbl – Šaková, 2006, s. 260):

- odmietnutie Plevenovho plánu začiatkom 50. rokov minulého storočia, ktorý mal vyústiť do založenia Európskeho obranného spoločenstva a Európskeho politického spoločenstva,
- stroskotanie Fouchetovho plánu začiatkom 60. rokov o politickej únii,
- politické odmietnutie vstupu Veľkej Británie do EÚ v rokoch 1961 a 1967,
- slabé základy druhého piliera (spoločnej zahraničnej a bezpečnostnej politiky tak, ako ich položila Zmluva o Európskej únii – Maastrichtská zmluva).

Náznak nových perspektív v politickej oblasti však v tejto zmluve znamenala skutočnosť, že zároveň so Zmluvou o vybudovaní hospodárskej a menovej únie bola prijatá aj Zmluva o vybudovaní politickej únie. Aj keď sa už od Amsterdamského samitu hovorí o potrebe reformy fungovania EÚ, zmluva z Nice tento problém nevyriešila, len formálne pripravila pôdu na nadchádzajúce rozšírenie. Reforma mala vyriešiť otázku zjednodušenia zmlúv, jasného rozdelenia kompetencií medzi EÚ a členské štáty, postavenie národných parlamentov v inštitucionálnom systéme a i. Pod tlakom kritických postojov k fungovaniu EÚ bolo zrejmé, že reforma tzv. zmlúv ústavnej povahy sa nebude môcť odohrať tak, ako to bolo dosiaľ, teda bez zapojenia občanov vo fáze jej prípravy. Medzivládnej konferencii preto predchádzal konvent a k podobe budúcej európskej ústavy sa mohol vyjadriť každý občan tak zo starých členských krajín, ako aj kandidujúcich.

Zmluvu o Ústave pre Európu v roku 2004 jednomyselne podpísali najvyšší predstavitelia štátov a vlád všetkých 25 členských štátov Európskej únie, avšak proces jej ratifikácie bol vzhľadom na jej odmietnutie vo Francúzsku a Holandsku pozastavený. Následne na to bol v októbri 2007 podpísaný nový dokument s názvom Lisabonská zmluva a mal sa stať nástupcom euroústavy. Avšak aby začala platiť, museli by ju schváliť národné parlamenty alebo v Írsku voliči. A práve odmietnutie reformnej zmluvy v Írsku spôsobilo dočasné pozastavenie celého ratifikačného procesu, hoci sa poradilo pomenovať riziká plynúce z negatívnych výsledkov írskeho referenda¹².

Ministri členských štátov EÚ v tom čase načrtli tri možnosti, ktoré sa mali byť riešením daného stavu (Euractiv, 2008, s. 1):

¹²Spoločenstvo by sa malo vyhnúť hlavne trom scenárom: dlhé obdobie reflexie, podobné, aké nasledovalo po zastavení ratifikácie pôvodného návrhu Ústavnej zmluvy; opätovné otvorenie rokovaní o Lisabonskej zmluve a otváranie jej obsahu; zastavenie celého ratifikačného procesu (Euractiv, 2008, s. 1).

- Malá skupina ambiciózných krajín by mohla prehlbovať vzájomnú integráciu v podobe posilnenej spolupráce. Ide o prístup, ktorý presadzuje predovšetkým Jean-Claude Juncker, luxemburský premiér, v prípade, ak sa nenájde riešenie v spolupráci s Írskom. Takýto postup sa však môže stretnúť s odporom zo strany tých členských krajín, ktoré odmietajú fungovanie EÚ na princípe jadra a periférie, resp. neschvaľujú princíp dvojrýchlostnej EÚ ako taký. Rezervovaný postoj vyjadril napríklad José Luis Rodriguez Zapatero, španielsky premiér.
- Druhou možnosťou by mohlo byť uplatňovanie ustanovení Lisabonskej zmluvy iba v 26 krajinách s tým, že Írsku by bol priznaný špeciálny štatút. Princíp navrhol nemecký minister zahraničia Frank-Walter Steinmeier, ktorý dokonca predstavil myšlienku, že by Írsko dočasne opustilo súčasný integračný proces.
- Poslednou možnosťou môže byť opakovanie referenda v Írsku. Za predpokladu, že ostatných 26 krajín text schváli, Írsku bude predložený revidovaný text Lisabonskej zmluvy, ku ktorému sa opakovane vyjadria írski voliči. Podobný prístup sa uplatnil voči Dánsku, ktoré povedalo Maastrichtskej zmluve „áno“ až v opakovanom referende v roku 1992.

Podľa komisára Olliho Rehma írske „nie“ budúce rozšírenie Únie o neohrozuje. Snažil sa zmierniť tvrdenia, že Chorvátsko by sa mohlo považovať za poslednú krajinu, ktorá by mohla vstúpiť do EÚ, ak nebude prijatá reforma bruselských inštitúcií (Euractiv, 2008, s. 1).

Francúzske predsedníctvo EÚ preferovalo, aby všetkých 26 krajín ratifikovalo zmluvu čo možno najskôr. Dúfalo, že sa tak vytvorí určitý nátlak na Írsko, ktoré by mohlo usporiadať nové referendum.

Počas českého predsedníctva EÚ až vo februári 2009 ukončili českí poslanci dlhotrvajúce spory o budúcnosti Lisabonskej zmluvy a dali tak európskej dohode zelenú. Práve Česko a Írsko boli jediné krajiny EÚ, ktoré zmluvu neprijali. Česká republika bola pritom poslednou krajinou, ktorá o zmluve vôbec nehlasovala. V súčasnosti od podpisu prezidenta ČR závisí, či zmluva začne platiť. V. Klaus sa vyjadril, že zmluvu podpíše až po tom, ako ju Írsko schváli v opakovanom referende.

1.4 Európska zahraničná politika z pohľadu teórie medzinárodných vzťahov

Kým moderný vestfálsky systém, ktorý vznikol po skončení tridsaťročnej vojny v roku 1648, stojí na koncepcii suverenity národných štátov, Európska únia ako pomerne nový aktér (jeho počiatky nesiahajú ďalej ako do roku 1950) v anarchickom prostredí medzinárodných vzťahov prekonáva mnohé obmedzenia prítomné u národných štátov. Odpútanie sa zahraničnej politiky EÚ od spätosti s určitým etnikom, neustála zmena hraníc a špecifické ciele tejto zahraničnej politiky, to všetko sú faktory, ktoré z Únie robia svojský príklad postmoderného aktéra na medzinárodnej scéne. Pri snahe určiť konkrétny teoretický základ dvoch alternatívnych modelov zahraničnej politiky si M. Halás (Halás, 2006, s. 49) zvolil dvojicu neorealizmus a postštrukturalizmus. V prvom rade realizmus ako taký, a neorealizmus¹³ ako jeho neskorší následník, je považovaný za dominantnú školu v odbore medzinárodných vzťahov. Postštrukturalistická kritika medzinárodných vzťahov sa zameriava primárne na reinterpretáciu neorealizmu.

Oba modely vnímajú zahraničnú politiku EÚ veľmi rozdielne. Na prvý pohľad paradoxne – napriek možným očakávaniam – práve argumenty podporujúce model modernej zahraničnej politiky, ktorý je odvodený z neorealistickej teórie, vnímanej ako nedostatočne vysvetľujúcej zmeny v medzinárodných vzťahoch, upozorňujú na vyvíjajúci sa charakter vonkajších vzťahov EÚ v zmysle kontinuálneho procesu, ktorý sa uberá určitým smerom. Argumenty poukazujúce na správnosť postmoderného modelu majú naopak skôr charakter dlhodobopretrvávajúcich charakteristík zahraničnej politiky EÚ, ktorými sa odlišuje od modernej zahraničnej politiky štátov (Halás, 2006, s. 57).

Otázka teritoriálneho vymedzenia, podobne ako otázka suverenity potvrdzujú predpoklad o postnacionálnom charaktere Únie. Ak vnímame rozširovanie ES/EÚ ako kontinuálny proces, a nie iba päť navzájom izolovaných udalostí, možno z toho vyvodit'

¹³ Model odvodený z neorealistickej teórie svoje argumenty zakladá predovšetkým na štrukturálnom determinizme. Správanie sa aktéra a princípy, ktorými sa ten vo svojom konaní riadi, odvodzuje od jeho relatívneho mocenského postavenia v rámci systému medzinárodných vzťahov. Priamym dôsledkom takéhoto chápania zahraničnej politiky je spochybnenie faktu, že zahraničná politika môže stavať na princípoch, ktoré by boli nezávislé od mocenských faktorov. Tiež je pravdou, že neorealistickej teória nedokáže dobre vysvetliť prenos kompetencií vo vysokej politike zo štátnej na nadnárodnú úroveň. Pokiaľ však predpokladáme existenciu Únie ako samostatného aktéra s vlastnou zahraničnou politikou, možno jej konanie bez obáv porovnávať s neorealistickým modelom zahraničnej politiky (Halás, 2006, s. 52).

vysokú nestabilitu geografických hraníc ES/EÚ, čím sa znižuje pravdepodobnosť vymedzovania sa voči okolitému svetu. Zároveň však možno rozpoznať rodiacu sa tendenciu Únie postupne strácať niektoré zo znakov tohto modelu za súčasného približovania sa alternatívnej verzii reprezentanta zahraničnej politiky. Podobne je to aj v prípade princípov, ktorými sa vonkajšie vzťahy EÚ riadia. Kým na jednej strane je Únia verná rovnoprávnosti, diskurzu/dialógu a reflexívnej sile ako prostriedkom dosahovania svojich zahranično-politických cieľov, na strane druhej vzbudzuje veľké podozrenie trend budovania vojenských kapacít, ako aj silný vplyv mnohých konfliktných situácií v rámci fungovania Spoločnej zahraničnej a bezpečnostnej politiky (Halás, 2006, s. 63).

Proces európskej integrácie „odidealizovať“ a realistickejšie vidieť záujmy jednotlivých aktérov v tomto procese umožňuje teória verejnej voľby. Teória verejnej voľby je neutrálny vedecký nástroj, ktorý nezaujíma k EÚ žiadne kladné alebo záporné hodnotenia (Loužek, 2006, s. 83)¹⁴.

Táto teória predpokladá, že je dôležité vidieť, ako uvažujú ľudia, ktorí štáty reprezentujú. Jednotky podľa nej uvažujú racionálne, pri čom každá berie do úvahy aj správanie sa ostatných. „Medzinárodný systém“ je podľa tohto poňatia prostredím aj výsledkom hier, ktoré hrajú štáty a ich politici. Jednotlivci spolupracujú, aby vytvorili systém, v rámci ktorého môžu uzatvárať zmluvy pre konkrétne ciele. Racionálni činitelia uzatvárajú zmluvy iba vtedy, pokiaľ im vyhovujú. Vzájomné ovplyvňovanie vo svete racionálnych činiteľov možno skúmať ako výsledok individuálne uskutočňovaných, racionálnych volieb stratégie. Podobne aj v európskej integrácii platí, že ju možno chápať ako výsledok sledovania záujmov rôznych aktérov. Prístup verejnej voľby založili Arrow (1951), Downs (1957), Buchanan a Tullock (1962), Olson (1965), Niskanen (1971) a Tullock (1998) (Loužek, 2006, s. 87).

¹⁴ Podľa Karlasa (Karlás, 2006, s. 69) je tiež teória verejnej voľby je jednou z mála teórií, ktoré sa zameriavajú na vplyv domácej politiky na zahraničnú politiku a ktoré zároveň tvrdia, že aj v demokratických politických systémoch politici a byrokratickí aktéri môžu vytvárať zahraničnú politiku na základe svojich čisto osobných záujmov, ktoré sú v rozpore so záujmami širšej spoločnosti.

1.5 Súčasný trendy skúmania predpokladov vývoja medzinárodnej ekonomickej integrácie

Od polovice 90. rokov sa v súvislosti s rozvojom regionálnych integračných zoskupení, resp. s ich revitalizáciou, objavujú aj niektoré teoretické koncepcie o súčasnosti a predpokladanej budúcnosti svetovej ekonomiky, ktoré so sebou prinášajú i nový pojmový aparát. Hovorí sa o tzv. regionalizme alebo regionalizácii, čo je jednak ponímané ako výraz fragmentácie svetovej ekonomiky, teda implicitne ako jav, ktorý ohrozuje jej jednotu, čo je môže byť ponímané ako protiklad ku globalizácii svetovej ekonomiky, pretože narušuje multilateralizmus. Uzatváranie dohôd o slobodnom obchode je v tomto zmysle považované za ústup od multilateralizmu. Opätovný nástup regionalizmu býva potom označovaný za začiatok formovania sa hospodárskych blokov a následne fragmentácie svetovej ekonomiky (Neumann, 2004). Iní autori (Cihelková, 2002, s. 15) zdôrazňujú navyše paralelnosť týchto procesov: „proti, respektíve paralelne s procesom globalizácie (multilateralizmu), ktorý vedie k univerzalizácii svetovej ekonomiky, pôsobí proces fragmentácie (diferenciácie), ktorý má za následok jej rozklad na menšie hospodárske celky. Územným prejavom fragmentácie svetovej ekonomiky je proces, ktorý je označovaný ako regionalizmus (regionalizácia)“.

1.5.1 Regionalizácia svetovej ekonomiky – paradigma jej fragmentácie?

Svetová ekonomika netvorí a ani nikdy netvorila jednoliaty celok. Naopak je zväzkom krajín a území sveta, medzi ktorými sa rozvíja široká sieť ekonomických (ale aj politických, kultúrnych a iných) vzťahov. Predstavuje komplex rozličných prvkov vyjadrujúcich internacionálnosť hospodárskeho a spoločenského diania (Šíbl – Šaková, 2002, s. 16). V regionálnej medzinárodnej ekonomickej integrácii sa však nerušia vzájomné závislosti s tretími krajinami, inými regiónmi, prípadne s integračnými zoskupeniami vo svetovom hospodárstve, ani sa neznižuje závislosť od svetového hospodárskeho prostredia a medzinárodných trhov. Svetové hospodárske prostredie sa vplyvom regionálnej medzinárodnej ekonomickej integrácie stáva štrukturovanejším

Východiskom pre vysvetlenie problému fragmentácie svetovej ekonomiky je existencia národných ekonomík (a nie svetová ekonomika sama o sebe), ich počet,

veľkosť, miesto v medzinárodnej deľbe práce, stupeň ich rozvinutosti, praktizovanej hospodárskej politiky, ktoré vo svojom súhrne vytvárajú svetovú ekonomiku a jej charakter. Proces fragmentácie svetovej ekonomiky má niekoľko bezprostredných príčin, medzi ktoré patrí najmä (Zlý, 2003, s. 80):

1. proces dekolonizácie sveta (ktorý najmä v povojnovom období, približne od konca 60. rokov 20. storočia nabral na dynamike),
2. proces dezintegrácie federálnych štátov (typický pre 90. roky 20. storočia v spojení so zánikom ZSSR, ČSFR a federácie Juhoslávia).
3. boj menšinových národov na získanie štátnosti na úrovni suverénneho štátu,
4. separatizmus národnostných menšín.

V súvislosti s procesom smerujúcim k regionalizmu, niektorí autori dávajú do popredia koniec 80. rokov 20. storočia, kedy vývoj v nasledujúcich oblastiach zosilnil tieto tendencie (Frankel, 1997, s. 5):

- európska integrácia – jej demoštračný efekt povzbudil regionálne iniciatívy v ostatných častiach sveta,
- stratégia USA – „kým Američania pôvodne reagovali multilaterálne na európske počínanie na regionálnom fronte, teraz reagujú regionálne na európske multilaterálne počínanie“, vývoj v Kanade – nový záujem zo strany USA zväziť regionálne dohody, bol významný pri vytváraní oblasti slobodného obchodu s Kanadou, keď prišla s touto iniciatívou,
- meniace sa postoje k obchodu v rozvojových krajinách, čoho dôsledkom bolo vytváranie regionálnych obchodných dohôd.

Prekonávanie problémov vyvolaných fragmentáciou sa uskutočňuje v politickej oblasti spolupracou štátov v rámci medzinárodných organizácií a tiež aj aktívnou účasťou v regionálnych integračných zoskupeniach rôzneho charakteru a rozmeru – subregionálnych, kontinentálnych alebo aj medzikontinentálnych, a to od najjednoduchších foriem až po tie, ktoré sú spojené s tendenciami k náročnejším formám s vyšším stupňom ekonomickej integrácie.

Poznanie pozitívnych účinkov integrácie, premietnuté do príslušných politických rozhodnutí a uzatvorených dohôd predznamenáva, že trend, ktorý sa bude do budúcnosti presadzovať, pôjde naďalej smerom k oslabovaniu fragmentácie svetovej ekonomiky zlučovaním národných ekonomík do väčších, regionálne integrovaných celkov. V tomto zmysle regionalizácia svetovej ekonomiky nemôže byť teda chápaná ako prejav jej fragmentácie, ale ako nástroj alebo metóda jej prekonávania.

1.5.2 Otvorený regionalizmus ako koncept prekonávania dilemy liberalizácie medzi regionalizmom a multilateralizmom

Prístupy k regionálnemu a multilaterálnemu obchodu sa vývojom svetového hospodárstva menili. Počiatky unilaterálnej obchodnej liberalizácie možno datovať do 40. rokov 20. storočia, kedy bola podpísaná Všeobecná dohoda o clách a obchode. Ukončenie Urugujského kola GATT a vytvorenie WTO rozšírili a prehĺbili sféru multilaterálneho obchodného systému. Názor na prednosti oboch prístupov, multilateralizmu a preferenčných regionálnych dohôd, nie je jednoznačný – či ide v prípade regionalizmu o stupienok k voľnému obchodu alebo predstavuje prekážku v multilaterálnej obchodnej liberalizácii. Regionálne dohody sú prirodzené a pochopiteľné z hľadiska diverzifikácie a ekonomickej špecializácie susediacich krajín aj z hľadiska rastúcej konkurencie vo svete, ktorá vyvoláva zosilnenú ochranu národnej ekonomiky, prípadne regiónu. Neoklasickí teoretici sa stavajú k regionálnej integrácii, ako jednej z možných volieb postupujúcej svetovej obchodnej liberalizácie, zdržanlivo až odmietavo a poukazujú na väčší význam globálnej liberalizácie (Neumann, 2004, s. 51).

V súčasnosti krajiny volia buď unilaterálnu (zhodný postup voči všetkým obchodným partnerom) alebo preferenčnú (dvojstrannú alebo viacstrannú), či multilaterálnu liberalizáciu (do procesu uvoľňovania obchodu sú zapojení všetci potenciálni obchodní partneri - dnes konkrétne všetky štáty WTO). Pri náraste regionálnych preferenčných dohôd sa hlavná dilema liberalizácie koncentruje práve do vzťahu regionalizmu a multilateralizmu.

V súvislosti so vzťahom medzi multilaterálnymi a regionálnymi obchodnými dohodami sa rozvíjajú dva základné myšlienkové prúdy. Debata medzi školou výlučne podporujúcou iba multilateralizmus, vedenou Bhagwatim a školou zameranou viac pragmaticky – regionalizmus plus multilateralizmus, vedenou Bergstenom, je viac naklonená pragmatikom. Aby sa rozšírili negociácie dôležité pre liberalizmus, bude potrebné sústrediť sa jednak na regionálne skupiny, ale aj na multilaterálne (Hufbauer, 1998, s.1). Stúpenci úplného spoľahnutia sa na multilaterálne procesy (napríklad autori Bhagwati, Pangariya) vyjadrujú tri hlavné obavy (Bergsten, 2007, s.1). V prvom rade argumentujú odvrátením obchodu po vytvorení preferenčnej dohody voči nečlenom. Ďalej upozorňujú na možnú stratu záujmu o multilaterálny systém, ak sa budú plne

aktívne venovať regionálnym iniciatívam. Treťou oblasťou kritiky je geopolitický dosah. Tento vyhranený názor dáva do pozornosti obdobia nedávnej histórie, kedy regionálne obchodné dohody (súčasne sa prekrývajúce s hospodárskymi blokmi v širšom kontexte) mohli prispieť k politickým a tiež vojenským konfliktom medzi národmi. V tejto súvislosti uvádzajú príklady preferenčných režimov impéria britskej koruny (neskôr Britského spoločenstva národov) a tiež úzku hospodársku zónu v strednej Európe vytvorenú nacistickým Nemeckom v 30. rokoch minulého storočia. Podľa Bergstena súčasní kritici regionalizmu nepredpokladajú takéto extrémne scenáre, ale obávajú sa, že rozsiahle a intenzívne regionálne zväzky by mohli viesť k nezhodám a konfliktom, ktoré by presahovali hranice hospodárskych záujmov širších oblastí medzinárodných vzťahov.

Bergsten sám patrí k zástancom regionalizmu, čo zdôvodňuje tým, že regionálne dohody napomáhajú slobodnému obchodu a multilateralizmu minimálne v dvoch zmysloch: trade creation vo všeobecnosti prevyšuje trade diversion a tiež regionálne dohody prispievajú oboma, vnútornou a medzinárodnou dynamikou, k posilňovaniu, nie k redukcii účinkov liberalizácie v globálnom kontexte. Regionálne dohody, a neskôr na ich základe vytvorené zoskupenia, sú v mnohých prípadoch priekopníkmi nových myšlienok liberalizácie, ktoré by mohli byť postupne zovšeobecnené v multilaterálnom systéme¹⁵. Zmluvne ošetruje tieto úvahy aj článok 24 GATT/WTO, ktorý explicitne povoľuje regionálne dohody, čím uznáva ich kompatibilitu s multilaterálnym obchodným systémom.

Úsilie vyriešiť jeden z ústredných problémov súčasnej obchodnej politiky a teórie: ako dosiahnuť kompatibilitu medzi rozširovaním sa regionálnych obchodných dohôd vo svete a globálnym obchodným systémom konštituovaným v rámci WTO čoraz viac reprezentuje pojem otvorený regionalizmus. Základom otvoreného regionalizmu, je myšlienka, že regionálna integrácia slúži primárne ku vtiiahnutiu svojich aktérov do globálnych ekonomických vzťahov (Cihelková, 2005. s. 808) a je teda konzistentná s multilaterálnou bázou liberalizácie ekonomických vzťahov.

Otvorený regionalizmus považuje Bergsten (Bergsten, 2007, s.1) za základný princíp vytvorenia Ázijsko-tichomorskej hospodárskej spolupráce (APEC) v roku

¹⁵ Tu možno uviesť ako príklady (Bergsten, 2007) kapitol o liberalizácii služieb v Dohode o slobodnom obchode medzi Kanadou a Spojenými štátmi a tiež v Dohode o slobodnom obchode medzi Austráliou a Novým Zélandom, kapitoly o politike súťaže (ktorá umožňuje obom krajinám zriecť sa ich antidumpingových zákonov) a tiež kapitola o investíciách v rámci NAFTA.

1989¹⁶. APEC sa na Bogorskom samite v novembri 1994 rozhodol dosiahnuť slobodný a otvorený obchod a investovanie v regióne do roku 2010 vzťahujúc sa na industrializovaných členov, čo predstavuje približne 90 % svojho obchodu a do roku 2020 pre ostatných členov. Týmto sa táto dohoda stáva najďalekosiahlejšou obchodnou dohodou v histórii. APEC je tak významným faktorom svetového obchodného systému a tým zahrnutím pojmu otvorený regionalizmus získal tento koncept globálnu dôležitosť (Bergsten, 2007, s.1). Avšak ani APEC, ani iná oficiálna inštitúcia nedefinovala otvorený regionalizmus a teda v súčasnosti nenájdeme žiadnu explicitnú aplikáciu tohto princípu.

V tejto súvislosti prezentuje koncepcia otvoreného regionalizmu úsilie dosiahnuť najlepšie z oboch spomínaných smerov: výhody regionálnej liberalizácie, ktorú uznávajú dokonca aj kritici, bez ohrozenia pokračujúcej sily multilaterálneho systému. Bergsten ako obhajca myšlienky otvoreného regionalizmu ho uvádza ako nástroj podporujúci akceleráciu smerom ku globálnej liberalizácii. V aplikácii na prax sa opäť prikláňa a ako konkrétny príklad uvádza konštituovanie APEC prostredníctvom Bogorskej deklarácie, v ktorej ako určujúce črty otvoreného regionalizmu považuje explicitné vyjadrenie vytvoriť oblasť slobodného a otvoreného obchodovania a investovania v ázijsko-pacifickom regióne, deklaráciu dosiahnuť tento cieľ v súlade s princípmi GATT a vôľu zdržať sa vytvorenia iba dovnútra zameraného obchodného bloku, ktorým by sa odvracali od pokračovania globálneho slobodného obchodu. Vrcholní predstavitelia APEC na bogorskom samite dodatočne uviedli, že dôsledky liberalizácie obchodu a investícií nebudú predstavovať iba vlastné odstraňovanie prekážok medzi ekonomikami APEC, ale tiež aj smerom k nečlenom APEC. Do polovice 90. rokov 20. storočia bola jedinou subregionálnou dohodou, ktorá zahrnovala ázijské krajiny, iba ASEAN Free Trade Area (AFTA). Ázijské ekonomiky na čele s Japonskom a Kóreou kládli dôraz výlučne na globálny obchodný systém viac ako ktorákoľvek iná členská krajina WTO.

Unilaterálna liberalizácia v Ázii je čiastočne odpoveďou na silnejšie tlaky USA a iných obchodných partnerov a predsa uskutočňovaná bez akýchkoľvek štandardných recipročných negociácií. Žiadne iné regionálne zoskupenie neformulovalo podobnú filozofiu. Európska únia, NAFTA, MERCOSUR a vytvárajúca sa FTAA naopak

¹⁶ APEC možno okrem typického predstaviteľa otvoreného regionalizmu považovať aj za predstaviteľa transregionalizmu. Fakt, že sa jedná o zoskupenie transregionálne potom znamená, že jeho geografický záber je natoľko široký, že priamo nabáda k existencii subregionálnych integrácií (Cihelková, 2005, s. 795).

zdôrazňujú ich regionálnu exkluzivitu. Či však APEC nastúpi na odlišnú cestu aj v praxi, ako proklamuje vo svojej rétorike, závisí na definícii otvoreného regionalizmu a budúcich krokoch organizácie.

Bergsten definuje koncept otvoreného regionalizmu piatimi variantmi:

- Otvorené členstvo v zoskupení: maximálne možné rozšírenie unilaterálnej liberalizácie. Od tohto okamihu sa však regionálna dohoda vzdáva pôvodného regionálneho charakteru. Naviac rozšírenie členstva na akékoľvek regionálne zoskupenie vnútorne komplikuje proces prehlbovania integrácie. Aj Európska únia vytváraním a navrhovaním nových oblastí slobodného obchodu (EEA, EMFTA, ASEM, EÚ-MERCOSUR) volí metódu čiastočného sa otvárania voči tretím krajinám. Analogicky pre APEC by bolo eventuálne zahrnutie iných krajín regiónu, či možné uzatvorenie asociačných dohôd v prechodnom období, smerom, akým sa uberala v prípade krajín strednej a východnej Európy svojho času aj Európska únia.
- Nepodmienená doložka najvyšších výhod: tento prístup je úzko naviazaný na paralelné zdôrazňovanie unilaterálnej obchodnej liberalizácie.
- Podmienená doložka najvyšších výhod: rozšírenie regionálnej liberalizácie na tretie krajiny na recipročnom základe.
- Globálna liberalizácia: odstraňovanie prekážok na globálnom základe s pokračovaním sledovania svojich regionálnych cieľov.
- Zjednodušovanie obchodu: predchádzajúce možnosti sa predovšetkým sústredili na clá, tento alternatívny prístup ignoruje tradičné opatrenia a sústreďuje pozornosť na zjednodušenie obchodu prostredníctvom netarifných úprav.

Bergsten (Bergsten, 2007, s.1) je presvedčený, že doposiaľ explicitne nedefinovaný koncept otvoreného liberalizmu by mohol vyústiť v operačnú a významnú programovú stratégiu, ktorá by bola definitívnou odpoveďou na potenciálny konflikt medzi regionalizmom a globalizmom eliminovaním regionálnych liberalizačných iniciatív do globálneho slobodného obchodu, čo by mohlo vyústiť do najslubnejšej obchodnej stratégie začiatku 21. storočia.

Jediným nezvratným záverom, je že vzťah medzi regionalizmom a globalizmom závisí na spravovaní procesu zainteresovanými kľúčovými krajinami (Bergsten, 2007, s.1). Ak hľadajú konštruktívnu synergiu medzi oboma smermi, historické skúsenosti predznamenávajú, že ju môžu aj dosiahnuť. Vnútoraná dynamika procesu môže byť dostatočne vyvážená, ak sú politické rozhodnutia participantov určujúce. Avšak

regionalizmus v absencii silného multilaterálneho systému generuje protekcionistické tlaky na udržanie diskriminácie vo vnútri preferenčného obchodného paktu (alebo dokonca vytvára aj bariéry voči tretím krajinám).

1.5.3 Nový regionalizmus ako možný smer postupujúcej obchodnej liberalizácie

Posun k regionalizácii ako k ťažiskovej tendencii signalizujú predovšetkým rastúce počty regionálnych dohôd. K augustu 2008 existovalo 213 aktívnych a 191 neaktívnych regionálnych obchodných dohôd (WTO, 2008, s. 3) (Príloha č. 1). Regionálne integračné dohody nezaznamenávajú iba kvantitatívny nárast, rovnako dochádza k výrazným kvalitatívnym zmenám. Ide predovšetkým o prehĺbovanie foriem integrácie. Dohody už nepredstavujú iba redukcii obchodných bariér, sú aj komplexným riešením liberalizácie vzájomných ekonomických vzťahov, zahrňujúcich ako slobodný pohyb tovarov, tak aj služieb a investícií. Vývoj podielu intraregionálneho obchodu najvýznamnejších zoskupení počas niekoľkých uplynulých dekád zobrazuje príloha č. 2. Regionálna integrácia prechádza od uzatvoreného regionalizmu k otvorenému modelu, kedy dochádza k poklesu vysokých vonkajších colných bariér za účelom viac podporovať medzinárodnú obchodnú výmenu (Neumann, 2004, s. 51). Zmenou je aj rýchly nárast integrácie medzi rozvinutými a rozvojovými krajinami. Z dôvodu nárastu počtu a zmien kvality regionálnych dohôd sa v posledných rokoch objavujú názory, že regionalizmus prechádza do ďalšej vlny – nového regionalizmu.

Tretiu vlnu regionalizmu pomenoval v roku 1993 Bhagwati ako nový regionalizmus (Cihelková, 2005, s. 793)¹⁷. Na rozdiel od regionalizmu vo všeobecnom zmysle slova je nový regionalizmus vždy spojený so zmluvnou integráciou a politika preferenčného

¹⁷ Podľa niektorých autorov regionalizmus ako obchodná, resp. hospodárska politika štátu, ktorá vedie k liberalizácii vzťahov medzi dvoma či viac krajinami a prispieva súčasne k ich užším väzbám a vzájomnej integrácii, vznikol už v prvej polovici 20. storočia. Iní autori toto obdobie (podľa nich „experimentálnych pokusov“ nepovažujú za samostatnú etapu a vývoj regionalizmu členia iba na 2 obdobia (Van Langenhove, L. – Costea, A.-Ch., 2007, s. 3). Prvú etapu vývoja regionalizmu spájajú s povojnovým obdobím a nazývajú ho hospodársky regionalizmus. Je charakterizovaný ako lineárna evolúcia medzinárodnej ekonomickej integrácie, začínajúca oblasťou slobodného obchodu a postupne pokračujúca ďalšími formami. Nový regionalizmus pokladajú za druhú etapu, ktorá sa vyznačuje predovšetkým politickou dimenziou integrácie a multidimenziálnym prístupom k integrácii, ktorý zahŕňa ekonomické, politické, sociálne a kultúrne aspekty a prekračuje tak ciele sústredené iba na vytvorenie regionálne ohraničených integračných zoskupení.

obchodu značne prekračuje regionalizmus druhej vlny, a to ako do výberu partnerských krajín, tak obsahu a počtu dohôd.

Rapidný rozvoj nového regionalizmu, ktorý bol umožnený rozsiahlymi politickými a ekonomickými zmenami vo svete v priebehu 90. rokov, má za následok okrem iného rozsiahle zintenzívňovanie zahusťovanie regionálnych vzťahov medzi krajinami (príloha č. 3). Dôsledkom týchto procesov dochádza ku vzniku siete regionálnych zoskupení, ktoré sa vzájomne prekrývajú. Tento fenomén nazval J. Bhagwati „spaghetti bowl“ (miska špagiet) (IMF, 2005, s. 1) (Príloha č. 4).

Neumann si za typických reprezentantov kompromisného prístupu k integrácii a liberalizácii zvolil Spojené štáty - predkladajú liberalizačné návrhy v rámci WTO, ale súčasne vedú aktívne rokovania a uzatvárajú regionálne obchodné dohody s rôznymi partnermi. Jeho prístup vychádza z téz, ktoré rozvíja v posledných rokoch súčasná americká administratíva. Jednou z nich je aj tzv. doplnkový regionalizmus, v rámci ktorého sú uzatvárané dohody o slobodnom obchode s hlavnými obchodnými partnermi, ktoré sú potom prvkom dopĺňujúcim multilaterálnu liberalizáciu. Pomáhajú jednak vytvoriť spoločný rokovací postup s partnermi alebo tiež kompenzovať pomalý postup v multilaterálnych rokovaníach. V tejto súvislosti uvádza aj stratégiu tzv. konkurenčnej liberalizácie. Krajiny postupujúce podľa tejto stratégie sa snažia vyjednať zníženie obchodných bariér na viacerých fórach – bilaterálnom, viacstrannom, regionálnom alebo globálnom. Viaceré krajiny, ktoré budú takto postupovať, si budú navzájom konkurovať v otváraaní svojich trhov, keďže budú motivované obavami zo straty výhod, ak zostanú mimo tohto procesu.

V objasnenia súčasnej vlny regionalizmu možno nájsť aj úvahy o tzv. dominovom efekte. Dominová teória regionalizmu je vysvetľovaná pomocou modelu existujúceho regionálneho bloku s vyšším stupňom integrácie, ktorý generuje žiadosti na členstvo krajín, ktoré predtým neboli jeho členmi. V ďalšom stupni rozširovania už predstavuje stupeň rozšíreného obchodného bloku. V tejto súvislosti sa uvádza, že regionalizmus sa rozširuje ako oheň (Baldwin, 1994, s. 33).

Perspektívy nového regionalizmu pozitívne ovplyvňujú aj niektoré nové črty, uplatňované pri integračnom prepájaní štátov. Nové prístupy v súčasnosti sú orientované najmä na posilnenie vzťahov medzi regionálnymi organizáciami, na prístup nových členov a rozšírenie aktivít o nové oblasti politiky. Zahrňujú variabilnú rýchlosť, variabilnú geometriu, integráciu à la carte a flexibilnú integráciu. Variabilná rýchlosť znamená, že sa odsúhlasia spoločné ciele, avšak k ich splneniu niektoré štáty postupujú

rýchlejšie. Tempo postupu teda neurčujú najpomalší členovia. Pri uplatňovaní variabilnej geometrie časť členských štátov postupuje smerom k integrácii hlbšie, než iné štáty. Pri integrácii à la carte si každá členská krajina podľa vlastnej úvahy volí z okruhu ponúkaných integračných politík. Pri tomto postupe však nie je možné integračný proces efektívne riadiť. Flexibilná integrácie predpokladá, že s najdôležitejšími oblasťami integrácie musia súhlasiť všetky členské štáty, ostatné oblasti si môžu voliť dobrovoľne. Dostáva teda na jednej strane charakter integrácie à la carte, na druhej strane variabilnej geometrie, ale skôr s tematickou ako geografickou orientáciou (Šíbl – Šaková, 2002, s. 354).

1.5.4 Subregionalizmus ako hlavná črta tretej vlny regionalizmu

Vo chvíli, keď sú regionálne integračné zoskupenia úplne alebo z podstatnej časti obsiahnuté v rámci inej regionálnej integrácii, hovoríme o subregionalizme (Cihelková, 2005, s. 793).

Práve tento fenomén získava vďaka urýchlenému vývoju svetového regionalizmu a zapojovaním nových dominantných aktérov do formovania regionálnej spolupráce v posledných rokoch na význame. Z hľadiska teórie regionalizmu možno subregionalizmus považovať za nadstavbovú kategóriu, ktorá dopĺňa skúmanie hlavných tendencií v regionálnej integrácii, a možno ho teda zaradiť ku interregionalizmu a transregionalizmu¹⁸ (Cihelková, 2005, s. 794). Všetky tri kategórie totiž rozširujú prevládajúci prúd skúmania regionálnej integrácie o špecifické prvky vyplývajúce z interakcie medzi integráciami.

Hoci pojem subregionalizmus ako kategória vznikol už v priebehu druhej vlny regionalizmu, jeho zvýšenú dynamiku a rozvoj prináša až tretia vlna regionalizmu. Nový regionalizmus v zásade mení podobu regionálnej integrácie v celej svetovej ekonomike a jeho zrýchlený rozvoj prispieva ku tlaku a konsolidácii integračných vzťahov v rámci väčších geografických celkov. Na základe vzniknutých spleťtých preferenčných vzťahov medzi väčšinou krajín svetovej ekonomiky sa tak rysujú aj integračné snahy, ktoré svojou činnosťou zasahujú celé oblasti (prípadne kontinenty)

¹⁸ O interregionalizme v čistom zmysle slova hovoríme, ak dôjde k vytváraniu preferenčných vzťahov medzi dvomi regionálnymi integráciami. Transregionalizmus je formovanie regionálnej integrácie medzi štátmi (alebo integračnými zoskupeniami) z rozdielnych makroregiónov svetovej ekonomiky (Cihelková, 2005, s. 794).

svetovej ekonomiky. Subregionalizmus možno sledovať najmä v tých oblastiach, kde dochádza k vytváraniu výraznej regionálnej štruktúry, ktorá svojou činnosťou zasahuje v zásade celý kontinent, resp. subkontinent.

Cihelková v tejto súvislosti (Cihelková, 2005, s. 808) konštatuje, že dochádza k prieniku všetkých troch zdanlivo protikladných tendencií svetovej ekonomiky. Na subregionalizmus má otvorený regionalizmus pozitívny vplyv v tom zmysle, že vďaka tomu, že je postavený na kombinácii regionálnej integrácie so záväzkami celkovej liberalizácie vonkajších ekonomických vzťahov, umožňuje súčasnú existenciu subregionálnych i zastrešujúcich integračných snáh. Celkovo je zrejmé, že subregionalizmus a otvorený regionalizmus sú dnes pevnou súčasťou nového regionalizmu a prispievajú k jeho väčšej konzistencii s celosvetovou liberalizáciou ekonomických vzťahov. V ďalšom vývoji svetového regionalizmu sa tak oba javy môžu stať nástrojom konsolidácie preferenčných vzťahov medzi štátmi a prispeli by tak k väčšej prehľadnosti globálnych ekonomických vzťahov (Cihelková, 2005, s. 808).

1.5.5 Nové obchodnopolitické väzby integračného charakteru

Preferenčné regionálne obchodné dohody už jednoznačne prekročili rámec zahraničnoobchodnej, resp. zahraničnohospodárskej politiky a vzhľadom na ich nové črty, prejavy, dosahy a vplyv vo svetovom hospodárskom prostredí evidentne nadobudli z hľadiska ich ďalších nových účastníkov – viac ako dvoch zmluvných strán preferenčnej regionálnej obchodnej dohody – cieľavedomo aj integračné, a v niektorých prípadoch aj kontinentálne a globálne aspekty a dimenzie (Kosír, 2007, s. 381). Čiastočne sa tak napĺňa predpoveď prvého generálneho riaditeľa Svetovej obchodnej organizácie Renata Ruggiera z roku 1996, ktorý na prvej ministerskej konferencii WTO v Singapore načrtol víziu rozdelenia obchodujúceho sveta na dve alebo tri medzikontinentálne preferenčné oblasti, každá s vlastnými pravidlami a slobodným obchodom vnútri oblasti, ale so stále existujúcimi vonkajšími bariérami medzi blokmi (Kosír, 2005, s. 22).

Komplex väzieb, ktoré spolu so zahraničnoobchodnou politikou vytvárajú obchodnopolitické prostredie zoskupenia inštitucionálnej integrácie sa sformovali ako výsledok tradícií, skúseností a prioritizácie obchodných vzťahov v danej teritoriálnej

relácii. Dotvára ich však aj samotný proces medzinárodnej ekonomickej integrácie a globalizácie vo svetovom hospodárstve. O globálnych väzbách Európskej únie hovoríme preto, že jej obchodnopolitické prostredie prekročilo dimenzie európskeho kontinentu, a taktiež v súvislosti globálnou pozíciou a úlohou EÚ vo svetovom hospodárstve. Jednou z relatívne nových obchodnopolitických integračných väzieb EÚ je integrácia vyššieho rádu (higher progression integration) (Kosír, 2005, s. 33). Integrácia vyššieho rádu je na rozdiel od bázikkej integrácie, ktorá predstavuje integráciu viacerých národných ekonomických komplexov a paralelné formovanie medzinárodného ekonomického komplexu, integráciou dvoch, resp. viacerých integračných zoskupení. Medzinárodné ekonomické komplexy v nej na zmluvnej báze formujú nový medzinárodný ekonomický komplex. Zatiaľ čo v Európe na základe Portskej dohody z roku 1992 vytvorila Európsku hospodársku oblasť (European Economic Area) a v zásade odstránila protirečivosť a konkurenčnosť dovtedajších dvoch koncepcií medzinárodnej ekonomickej integrácie (najmä po vstupe 3 krajín EFTA do EÚ v roku 1995), Dohoda z Cusca v Peru z decembra 2004 vytvorila podmienky na prepojenie MERCOSURu s Andským spoločenstvom (CAN) a je základom integrácie vyššieho rádu Juhoamerického spoločenstva národov (SACN). Zároveň jej signatári dúfajú, že by mohla posilniť negociačnú pozíciu Južnej Ameriky voči NAFTA a CAFTA pri pokračovaní rokovaní o vytvorení Americkej oblasti slobodného obchodu 34 štátov (FTAA). Kvôli úsiliu juhoamerických štátov sformovať vlastný základ subkontinentálneho hospodárskeho komplexu bola takáto panamerická integrácia odmietnutá. Únia juhoamerických národov (UNASUR) vznikla následne 23. mája 2008 na 3. samite juhoamerických hláv štátov v Brazílii.

Okrem posilnenej obchodnej a hospodárskej spolupráce v rámci strategického partnerstva, príp. asociačných vzťahov sa významnou súčasťou integračných väzieb EÚ stala aj tzv. flexibilná integrácia (Kosír, 2005, s. 34). Zohľadňuje skutočnosť, že k integračným celkom sa zmluvne začínajú pripájať, integrovať ďalšie národné ekonomiky, no vzhľadom na nižšiu ekonomickú úroveň, tento proces prebieha na nižšej úrovni medzinárodnej ekonomickej integrácie, než dosiahli členovia cieľového integračného zoskupenia. Zohľadňuje skutočnosť, že mnohé krajiny nespĺňajú zatiaľ podmienky tzv. strong integration, silnej integrácie, založenej na prísnych dohodnutých pravidlách a ich plnení. Berie do úvahy tiež fakt, že niektoré krajiny o takúto integráciu z rôznych príčin (ekonomická úroveň, iné koncepcie medzinárodnej ekonomickej integrácie, verejná mienka) ani nemajú záujem.

1.5.6 Zovšeobecnenia vyplývajúce zo skúseností európskej integrácie

Od svojho založenia pred 50 rokmi Európska únia neustále zvyšovala svoju prítomnosť na svetovej scéne a toto vyústilo k tomu, že viac a viac regiónov pozerá na EÚ ako na zdroj inšpirácie. Medzi najvýznamnejšie faktory úspechu EÚ možno považovať politickú vôľu, stanovenie jasných a zdieľaných cieľov, postupovanie krok po kroku, ustanovenie jednoliatych inštitúcií, aby sa vyrovnávali s neodvratnými šokmi. Na základe zovšeobecnenia vyše polstoročných skúseností európskej integrácie možno konštatovať existenciu nasledujúcich tendencií (Kosír, 2005, s. 111):

1. Pri formulovaní integračnej stratégie sa k forme oblasti slobodného obchodu prikláňajú skôr zoskupenia krajín s väčšou heterogénnosťou (danou rozptýlením ekonomickej úrovne členských krajín na základe HDP/p.c., ako aj teritoriálnou nekompaktnosťou novovznikajúceho integračného celku), pre ne je totálne zosúladenie zahraničnoobchodnej politiky väčším problémom ako je tomu v prípade homogénnej a teritoriálne kompaktnej integrácie.
2. K forme colnej únie sa naopak prikláňajú homogénne a teritoriálne kompaktné zoskupenia krajín s dlhoročnou tradíciou a vysokým objemom vzájomnej obchodnej výmeny (napr. EHS – 6, EHS – 9), resp. zoskupenia, ktoré sa k uvedenej charakteristike prepracovali na základe dlhoročného fungovania v oblasti slobodného obchodu.
3. Pozitívne sa vyvíjajúce integračné zoskupenia sa prejavujú dostredivými tendenciami, čo sa vo väzbe na ekonomickú úroveň prejavuje buď:
 - Rozširovaním členstva integračného zoskupenia
 - Rozširovaním pridruženého členstva zoskupenia
 - Rozširovaním posilnenej obchodnej a hospodárskej spolupráce na základe tzv. strategického partnerstva.
4. Medzinárodná ekonomická integrácia, ktorá vznikla a rozšírila sa na európskom kontinente, sa veľmi rýchlo stala vďaka úspešnému vybudovaniu colnej únie kontinentálne významným a medzinárodne uznávaným fenoménom.
5. Medzinárodná ekonomická integrácia, ktorá sa úspešným priebehom stala inšpiráciou tak pre vyspelé ekonomiky OECD, pre rozvojové, ako aj pre najmenej rozvinuté krajiny. Osobitný typ pridruženia bol založený po roku 1963 na

Yaoundských dohovoroch (I-II), po roku 1975 na Lomských dohovoroch (I-IV) a od roku 2000 na Cotonouskej dohode o partnerstve.

6. Medzinárodná ekonomická integrácia sa stále viac a viac vyvíja ako heterogénna integrácia. Od vstupu Hellénskej republiky v roku 1981 do EHS je takou aj EÚ. Od svojho vzniku sa ako heterogénna integrácia vyvíja EFTA, taktiež NAFTA, po vstupe juhoázijských LDCs (Mjanmarska, Laosu a Kambodže) aj ASEAN¹⁹.
7. S dynamizujúcou sa globalizáciou narastá globálny, strategický i politický a geopolitický význam medzinárodnej ekonomickej integrácie.
8. Z hľadiska neustále sa formujúceho svetového hospodárskeho komplexu dochádza v dôsledku medzinárodnej ekonomickej integrácie v etape globalizácie ku vzniku jeho regionálnych hospodárskych komplexov, a to podľa kontinentov. Prispievajú k tomu faktory nielen ekonomické, infraštruktúrne, konkurenčné, ale aj historické, environmentálne a iné.
9. Vzhľadom na štruktúru svetového hospodárstva, v rámci ktorej 50 krajín čelí problémom agrárneho vývojového štádia civilizácie (G50 – LDCs) a len približne 30 sa koncepcne usiluje zvládnuť výzvy informačnej spoločnosti (G30 – OECD), pričom zvyšok sa nachádza v rôznych etapách vývoja industriálnej spoločnosti, sa najprirodzenejšou formou medzinárodnej ekonomickej integrácie stala oblasť slobodného obchodu.
10. K rozvíjajúcim sa integračným celkom typu inštitucionálnej integrácie sa zmluvne začínajú pripájať, integrovať ďalšie národné ekonomiky, no vzhľadom na nižšiu ekonomickú úroveň na nižšej úrovni medzinárodnej ekonomickej integrácie, než dosiahli členovia uvedeného cieľového integračného zoskupenia. Ide väčšinou o prointegračne orientované pridruženia, no najmenej na úrovni oblasti slobodného obchodu. Vtedy môžeme z hľadiska vyspelejšieho celku medzinárodnej ekonomickej integrácie hovoriť o realizácii flexibilnej integrácie. Bezprostredným cieľom už nie je homogénna integrácia, ale budovanie kontinentálneho hospodárskeho komplexu a pokus perspektívne prepojiť oblasť slobodného obchodu so spoločným trhom.
11. Prejavujú a podporujú sa tendencie prepájať, integrovať existujúce samostatné zoskupenia medzinárodnej ekonomickej integrácie. Je to už integrácia integračných

¹⁹ Vytvorený HDP na obyvateľa (2007) sa v zoskupení ASEAN-10 pohybuje od 23 718 EUR (Singapur) do 405 EUR (Kambodža). Ale aj všetky latinskoamerické integračné zoskupenia sa vyvíjajú ako heterogénna integrácia. V roku 2007 súhrnný HDP stredoamerických členov CAFTA sa rovnal 0,93 % HDP USA (DG Trade, 2008).

celkov – integrácia vyššieho rádu, na rozdiel od bázeckej integrácie národných ekonomických komplexov. Ak sa integrujú dve integračné zoskupenia na rôznej úrovni medzinárodnej ekonomickej integrácie, ide zároveň o kombináciu s flexibilnou integráciou. Prvým jej príkladom je integrácia EÚ a EFTA v rámci Európskej hospodárskej oblasti od roku 1994.

2. Globálna výzva Európy v súčinnosti s novými trendami vo svetovej ekonomike

Svetová ekonomika a jej súčasný vývoj je výrazne pod vplyvom globalizácie a trendov, ktoré v jej rámci vznikajú. Liberalizácia, integrácia a rastúca interdependencia postupne ovplyvňuje subjekty na všetkých úrovniach, či už hovoríme o štátoch, medzinárodných organizáciách alebo spoločenstvách, transnacionálnych korporáciách a iných štátnych či nadštátnych subjektoch.

Z hľadiska rozvíjajúcej sa globalizácie predstavuje medzinárodná ekonomická integrácia najintenzívnejšiu podobu ekonomickej internacionalizácie na makroúrovni. Na mikroúrovni ju predstavujú aktivity nadnárodných korporácií v globálnom hospodárskom priestore. Obe globalizáciu podporujú a obe vďaka globalizácii silnejú. Integračné tendencie prispievajú taktiež k novej regionalizácii svetového hospodárstva, ktorá, ako sa zdá, sa pomaly, ale isto štrukturuje podľa kontinentov.

2.1 Polycentrický charakter rozloženia síl súčasnej svetovej ekonomiky

V historickej retrospektíve prvopočiatky významných obchodnopolitických väzieb Európy siahajú do obdobia pred nástupom civilizácie do industriálnej éry. Už v 10. storočí boli Portugalsko, Holandsko a Veľká Británia lídrami svetového obchodu. Naviac sa Veľká Británia stala významnou podporovateľkou svetového obchodu a prvým lídrom skonštituovaného svetového hospodárstva. Popredný svetový ekonóm Angus Maddison, ktorý sa zaoberal históriou zostavil jedinečnú databázu historických štatistík o počtoch obyvateľov a výške HDP za väčšinu krajín sveta od začiatku nášho letopočtu až po dnes. Kým v 11. storočí bol priemerný HDP na obyvateľa západnej

Európy nižší ako vo zvyšku sveta, v roku 1820 (po napoleonských vojnách a rozbehu priemyselnej revolúcie) bol dvakrát taký veľký. Západnej Európe sa už v 14. storočí podarilo predbehnúť v HDP na obyvateľa Čínu. Ekonomický rast v západnej Európe mal intenzívnu povahu. Počet obyvateľov sa v rokoch 1000 – 1820 zvýšil päťkrát, kým vo zvyšku sveta štyrikrát. Vďaka vyššiemu rastu HDP na osobu sa však západná Európa čoraz viac stávala ekonomickou mocnosťou. Vďaka technologickému pokroku narástol podiel západnej Európy na globálnom HDP z 9 % v roku 1000 na 18 % v roku 1500 a 23 % v roku 1820. Rast bohatstva sa prejavil aj v kvalite. Kým v rokoch 1000 až 1820 narástol HDP na obyvateľa trikrát, v rokoch 1820 až 2003 to bolo viac ako dvadsaťkrát. Vo zvyšku sveta celkový HDP na osobu narástol len 1,3-krát rokoch 1000 – 1820 a 6-krát v rokoch 1820 – 2003. V dôsledku rozdielného tempa rastu západná Európa, USA, Kanada a Austrália v roku 2003 vyprodukovali 57 % svetového HDP, hoci ich podiel na svetovom obyvateľstve bol len približne 14 % (Baláž, V., 2007, s. 26).

V 20. storočí, v povojnovom období, Spojené štáty americké ako najsilnejšia svetová mocnosť, prevzali na seba hlavnú zodpovednosť za budúcnosť celého západného sveta. Povojnový vývoj poznačovalo pôsobenie rôznych historických, ekonomických, politických, geografických, národnostných a iných osobitostí. V súvislosti so západoeurópskou integráciou a posudzovaním jej politických stimulov sa západná Európa začala profilovať popri USA a bývalom ZSSR aj ako „tretia sila povojnového sveta“ (Šíbl – Šaková, 2002, s. 293). Objektívnymi príčinami tohto smerovania bola zmenená situácia, do ktorej sa Európa dostala po druhej svetovej vojne, to znamená zo značného vnútorného oslabenia i z oslabenia vo vzťahoch k vonkajšiemu svetu. Dominantné postavenie USA v západnom svete (éra tzv. amerikacentrizmu) sa však postupne oslabovalo, a to úmerne tomu, ako pokračovala povojnová obnova a rekonštrukcia, ako sa urýchlil ekonomický rast a postupne zvyšoval aj politický vplyv najväčších konkurentov USA.

Stúpenci teórie dlhého niekoľkodesiatročného zachovania asymetrie (Foltýn, 2001, s. 56) poukazujú na to, že USA rastú rýchlejšie už takmer 150 rokov od ukončenia občianskej vojny, kedy o triáde nebolo ešte ani potuchy. Spomínané vyrovňovanie sa podľa nich viaže len k povojnovému boomeru, ktorý bol de facto umožnený, ak nie vyvolaný americkým centrom (Marshallov plán). Jeho prerušenie v ďalšom časovom horizonte by si vyžadovalo, aby napr. EÚ trvale ekonomicky rástla o 1 – 2 % rýchlejšie, aj keď by k vyrovňovaniu došlo v horizonte 20 – 30 rokov. Aj také vyrovňovanie je mysliteľné, ako ukázal tzv. japonský ekonomický zázrak v rokoch 1950 – 1980. Vývoj

HDP p.c. v rokoch 1950 až 2003 v USA, Francúzsku, Nemecku, Veľkej Británii, Taliansku a Japonsku naznačuje, že hospodárska konvergencia, ktorá bola tak príznačná pre dekády 50. a 60. rokov 20. storočia, pokračovala v 70. rokoch v Európe a v 80. rokoch v Japonsku, avšak nižšími tempami rastu ako pôvodne (Príloha č. 5). Naviac sa konvergenčný proces začiatkom 90. rokov zastavil (Baily – Kirkegaard, 2004, s. 50).

Profesor Egon Matzner mocenskú základňu na uplatňovanie sily americkej dominancie v dnešnom svete stotožňuje s tromi nosnými základmi. Prvou je vojensko-technologická oblasť. Svetová veľmoc sa vyznačuje vysokou technologickou a vojenskou úrovňou a prevahou v každej oblasti. Druhú sféru predstavuje monetárno-priemyselná oblasť. Spojené štáty disponujú najdôležitejšími svetovými finančnými prostriedkami a dokážu emitovať vlastnú národnú menu tak, že ovplyvňujú medzinárodné zúčtovacie operácie. Treťou oblasťou je ideologicko-mediálna oblasť. To znamená, že vo vedách o politike, v spoločenských a ekonomických vedách základný tón a impulzy na vývoj hospodárskej teórie svetového poriadku určujú práve americké časopisy a nadácie (Muránsky, 2002, s. 1).

Začiatky 70. rokov 20. storočia predstavujú nastupujúcu éru polycentrizmu, kedy sa popri USA ako významné svetové ekonomické a politické centrá sformovali aj západná Európa (najmä Európske spoločenstvá) a Japonsko. Rozvíjajúce sa konkurenčné vzťahy medzi nimi, prehľbovanie ekonomických, politických a iných konfliktov sa stali dôležitým zdrojom odstredivých tendencií paralelne sa rozvíjajúcich popri spoločných dostredivých procesoch. Spojené štáty americké podporujúce Európske spoločenstvá od ich vzniku predovšetkým z politických príčin, prispeli k rastu ich sily a po čase sa zákonite museli dostať do štádia, v ktorom vznikla potreba čeliť zväčšujúcej sa konkurenčnej hrozbe (Šíbl – Šaková, 2002, s. 293).

V uplynulej dekáde sa plne prejavili aj dôsledky geopolitických zmien z konca 80. a začiatku 90. rokov. Tieto nové aspekty mali a majú vplyv aj na hlavné segmenty svetovej ekonomiky, vrátane triády. Obdobie 90. rokov 20. storočia znamenalo ďalšie posilnenie severoamerického pólu triády. Bez ohľadu na to, že sa v USA prejavili začiatkom tejto dekády niektoré vážnejšie hospodárske potiaže, ich druhá polovica znamenala zvrat globálneho trendu, kedy západoeurópske a ázijské centrum znižovalo povojnový náskok USA, predstavujúci v Európe v roku 1950 z hľadiska reálnych príjmov na obyvateľa len 45 % a v Japonsku len 19 %. Na počiatku 90. rokov 20. storočia to bolo iba 61 % a 75 %. V druhej polovici 90. rokov 20. storočia sa trend

obrátil a vtedy západoeurópske centrum kleslo na 57 % a ázijské (japonské) na 70 % úrovne USA (Foltýn, 2001, s. 55).

Celkom iný obraz poskytuje vrchol ázijskej časti triády, ekonomiky Japonska, ako i ázijskej oblasti ako celku. Ázijská oblasť sa ako celok vymanila z ázijskej finančnej krízy rokov 1997 – 1999. Niektoré krajiny (Kórejská republika, Malajzia, Tajwan, Thajsko) sa dokázali vrátiť k vysokým rastovým tempám a obnoviť makroekonomickú rovnováhu, iní členovia ASEANu však nie, lebo ekonomické problémy prerástli v politickú nestabilitu (Indonézia, Filipíny).

EÚ nebude tiež monolitným centrom triády podobne ako ázijské centrum, V budúcnosti môže byť viacrýchlostným, ak zoberieme do úvahy novo prijímané krajiny v rámci procesu rozširovania. Napriek tomu, že sa Európska únia stala významnou ekonomickou silou vo svetovom hospodárstve, jej skutočná ekonomická moc v súčasnosti zaostáva za potenciálnymi možnosťami. Prevaha Spojených štátov amerických, do značnej miery ako dôsledok riadenia sa skôr vlastnou ako exogénnou kauzalitou (sú nositeľom silnej rezervnej meny, majú široký domáci trh a veľký rozmer národohospodárskeho komplexu), stále pretrváva pri rozvíjaní hlavných smerov vedecko-technickej revolúcie, v oblasti súkromných priamych investícií, pri využívaní a vývoze moderných vedeckých poznatkov. Napriek prechodu k polycentrizmu v priestore svetového hospodárstva sú USA ešte stále na prvom mieste spomedzi troch rozhodujúcich centier.

2.2 Silnejúci fenomén globalizácia ako faktor určujúci charakter globálnej súťaže

Vďaka moderným technológiám sa svetová ekonomika zmenila na systém, v ktorom sú ekonomické subjekty vzájomne poprepájané flexibilnými sieťami. Vďaka tomu sa odbúravajú obmedzenia času a priestoru pre rýchlu, komplexnú bezprostrednú súčinnosť počnúc flexibilnými obchodnými transakciami, cez logisticky prepracované najvyššie formy špecializácie, kooperácie a koordinácie, až po vytváranie spoločných virtuálnych firiem. Informácie, ktoré sa pohybujú po globálnych sieťach rýchlosťou svetla umožňujú, aby ekonomické rozhodnutia uskutočnené na jednom konci sveta bezprostredne vyvolávali účinky na iných miestach po celej zemeguli. Globalizácia je

tak sprevádzaná nebývalým zväčšovaním celoplanetárnej interdependencie v zmysle prehlbujúcej sa vzájomnej závislosti až osudovej spätosti ekonomických subjektov, krajín, integračných zoskupení, a i. (Šikula, 1999, s. 119).

Globalizácia je kľúčovým komponentom pre rast bohatých aj chudobných krajín. Preto žiadna krajina sa nemôže vyvíjať na udržateľnej báze bez svojej aktívnej účasti v globálnej ekonomike. Zvyšovanie otvorenosti krajiny je obzvlášť účinné tým, že vedie k rastu produktivity a hospodárskeho rastu (Bergsten, 2004, s. 1). Avšak globalizácia, nech je akokoľvek nutnou podmienkou pre všetky krajiny na dosiahnutie trvalého rastu, nie je ale postačujúcou podmienkou. Krajiny musia uskutočňovať rôzne podporné politiky, aby im bolo umožnené požívať plne výhody globalizácie. Navyše globalizácia generuje náklady a straty ako akýkoľvek iný zdroj dynamickej hospodárskej zmeny. Tým sa stáva potrebným vypracovať sofistikované rozvojové stratégie založené na globalizácii. V tejto súvislosti pokusom zrealizovať túto myšlienku v poslednej dekáde sa stal Washingtonský konsenzus, ktorý prvýkrát pomenoval John Williamson. To sú takpovediac požiadavky týkajúce sa globálneho svetového hospodárstva, ako sú napríklad nasledujúce oblasti: absolútna priorita monetárnej stability, deregulácia a regulácia (pritom nejde o protiklad, obe stránky sa navzájom dopĺňajú, tak, že deregulácia ako otváranie národných trhov je jedným spôsobom expandovania svetového trhu a regulácia tvorby nových vlastníckych práv jeho druhou podobou), privatizácia (táto požiadavka sa napríklad zakladá na predpoklade, že privátna a trhová sféra má mať vždy prevahu). V porovnaní s obdobím po druhej svetovej vojne, keď základom rozvojových stratégií menej rovinutých krajín boli pokusy obmedziť stupeň otvorenosti a integráciu ekonomík, či zvýšiť úlohu štátu v domnienke, že sám trh nepostačuje na industrializáciu krajiny, na začiatku 90. rokov väčšina krajín rozvojového sveta a bývalého socialistického bloku začala štrukturalizovať svoje ekonomiky na užšiu integráciu so svetovou ekonomikou a práve úlohu trhu na úkor štátu rozšírila. Washingtonský konsenzus možno preto charakterizovať aj ako prístup, ktorý sa opiera o neoliberálny model, ktorý svoje princípy chápal ako prostriedky na zabezpečenie nielen rastu efektívnosti a majetku, ale aj ekonomického rastu a rozvoja vo svetovej ekonomike (Oustrata, 2006, s. 302).

S odstupom niekoľkých rokov bol navrhnutý program „po Washingtonskom konsenze“, ktorý sa sústreďuje na štyri hlavné oblasti (Bergsten, 2004, s. 1): predchádzanie krízam (anticyklickou politikou, stabilizačnými fondami, flexibilnými výmennými kurzami, atď.), ukončenie reforiem prvej generácie (liberalizácia trhu

práce, zlepšenie trhového prístupu), agresívne reformy druhej generácie (inštitucionálne reformy) a rozdeľovanie príjmov a sociálna agenda.

Vývoj svetového hospodárstva každým okamihom dokazuje, aké zložité je úspešné ekonomické presadzovanie jeho jednotlivých súčastí v novom, rýchlo sa globalizujúcom rámci. Potvrdzuje sa, že aj napriek zásadným celoplošným posunom v existujúcich hospodárskych štruktúrach, najväčšie úspechy trvale dosahujú len najsilnejšie rozvinuté trhové ekonomiky, hoci aj ich miera úspešnosti sa často mení. I medzi nimi totiž prichádza k rozsiahlej diferenciacii a neustálym výkyvom spôsobeným cyklickým charakterom svetového hospodárstva. Rozdielna je taktiež ich schopnosť flexibilne sa vysporadúvať so zmenami na medzinárodných tovarových finančných trhoch. Aj takéto silné subjekty však, najmä prostredníctvom rozsiahlych globalizačných manévrov, potvrdzujú, že získané pozície na medzinárodných trhoch chápu len ako dočasné a o ich udržanie sú rozhodnuté premanentne bojovať (Baláž, 2005, s. 10). Proces internacionalizácie sa završuje tým, že jeho miera prekračuje kritický prah, v ktorom kumulujúca sa kvantita internacionalizácie ekonomických štruktúr štátnych celkov prechádza do novej kvality – do formovania globálnej celoplanetárnej štruktúry. Jej vznik znamená, že primárny a určujúci charakter a význam ekonomických vzťahov a procesov sa z vnútra štátnych celkov presúva na globálne ekonomické vzťahy a procesy, v ktorých majú kľúčovú pozíciu a vplyv transnacionálni hráči – transnacionálne korporácie (Šikula, 2005, s. 26).

Globalizácia svetovej ekonomiky zvýrazňuje význam a vplyv konkurencie medzi jej centrami. Z pohľadu EÚ sú najzávažnejšie najmä tri faktory. Prvým je technologicko-inovačný predstih USA, ktorý sa markantne prejavuje v dlhodobu podstatne vyšších podnikateľských ziskoch, vo vyšších tempách rastu produktivity práce a ekonomického rastu v porovnaní s väčšinou európskych trhových ekonomík. Tento predstih je založený jednak na dôslednej globalizácii nielen technologicky menej náročných výrobov, ale aj na využití globalizačných efektov v high-tech výroboch, jednak na masívnej podpore vedy a výskumu zo strany štátu. Druhým faktorom je existencia a globalizačné využívanie „operačného zázemia“, ktorým disponujú severoamerické a európske TNK. Dôkazom toho bolo výrazné posilnenie konkurencieschopnosti severoamerických priemyselných korporácií po vytvorení NAFTA. Podobné účinky malo aj úzke prepojenie veľkých japonských TNK s podnikovou sférou blízkych novoundustrializovaných krajín s osobitnými ekonomickými zónami Číny. Aj v tomto prípade európske TNK citeľne zaostávajú vo využívaní operačného zázemia

rozširujúceho sa integračného priestoru. Tretím faktorom, ktorého vplyv na globálnu konkurenciu si ešte plne neuvedomujeme, hoci už začal markantne pôsobiť na vývoj svetovej ekonomiky, je formovanie jej nových centier, predovšetkým Číny. Prevratnosť jej nastupujúceho vplyvu nespočíva zďaleka len v tom, že predstavuje nenasýtený trh s 1,3 mld. obyvateľov, ale predovšetkým v kombinácii nízkych miezd s vysokými poznatkami a informačnými a komunikačnými technológiami. Pre globálnu konkurenciu je to bezprecedentne strategická výzva. Spočíva v zásadnej odlišnosti súčasnej Číny od ostatných supervelmocí či centier (Outrata, 2006, s. 42).

M. Zelený odlišnosť Číny sformuloval v nasledujúcich črtách:

- šokujúca rýchlosť celoplanetárneho prenikania čínskych podnikov,
- šírka záberu od jednoduchých výrob a montáží až po prudký rozvoj vysokosofistikovaných výrob s vysokou pridanou hodnotou,
- totálna konkurencieschopnosť v kompletnej škále výrob a služieb,
- aliancia a spolupráca – otvorenosť voči svetu, ochota spolupracovať, učiť sa a podstupovať riziko.

Európska únia aj v tomto smere zaostáva. Súťaž o Čínu a s Čínou bude zrejme jedným z rozhodujúcich faktorov určujúcich charakter globálnej konkurencie vo všetkých jej štruktúrach (Outrata, 2006, s. 43).

2.2.1 Nastupujúci koncept „novej ekonomiky“

Je celkom prirodzené, že nevyhnutnosť reagovať na prehlbujúcu sa globalizáciu aktivovala nielen ďalšie krajiny, ale súbežne aj spoluvytvárala nové produkčné segmenty na svetovom trhu. Ich výhoda spočívala v tom, že zároveň poskytovali relatívne nový zatiaľ ešte nevytesnený odbytový priestor, ktorý evokoval aj nový, vývojom trhu zatiaľ nedeformovaný dopyt. Koncept novej ekonomiky sa však výrazne presadil najmä s nástupom informačných technológií. Vysvetľuje, že svetové hospodárstvo vstúpilo do svojej novej vývojovej epochy, ktorá je zásadne odlišnou technicko-technologickou a ekonomickou paradigmou ako tá, ktorá ju predchádzala (industriálna spoločnosť). Zároveň sa ale zdôrazňuje nevyhnutnosť implantácie priekopníckych prístupov a riešení tak v „tradičných“, ako aj v novovznikajúcich

ekonomických a spoločensko-politických problémoch a výzvach (Baláž – Kosír – Verček, 2006, s. 369). Ekonomická teória charakterizuje novú ekonomiku ako:

- globálnu ekonomiku, ktorá sa rozvíja v celosvetovom meradle (global economy),
- ekonomiku, ktorá uprednostňuje nemateriálne statky, t.j. predovšetkým intelektuálnu produkciu a spracúvanie informácií (knowledge economy),
- ekonomiku usporiadanú do sieťovej štruktúry v kontraste s prevažne hierarchickým usporiadaním „starej ekonomiky“ (network economy).

V makroekonomickej oblasti je nová ekonomika charakterizovaná ako ekonomika, ktorá rastie bez zjavných príznakov hrozby recesie, expanduje bez inflačných tlakov, neustále sa reštrukturalizuje a tak je efektívnejšia a produktívnejšia, obnovuje sa prostredníctvom nových technológií a kapitálových investícií, funguje bez zvyšovania zadĺženia verejného a súkromného sektora a udržiava si vyrovnaný rozpočet, je globalizujúca a ekonomický rast je podnecovaný najmä exportom (Baláž – Kosír – Verček, 2006, s. 372).

Z mikroekonomického pohľadu sa v prostredí novej ekonomiky kladie dôraz na efektívnosť adaptácie – čiže schopnosť inštitúcií inovovať, neustále sa učiť a pružne sa adaptovať na meniace sa podnikateľské prostredie. V starej ekonomike boli zdrojom konkurenčnej výhody fixné aktíva, financie a pracovná sila. Dnes – keď sa trhy fragmentujú, technologický pokrok akceleruje a konkurencia prichádza zo všetkých strán – kreativita, učenie sa a adaptácia sú základnými zdrojmi konkurenčnej výhody v mnohých odvetviach. Dosiahnutie schopnosti neustálej inovácie by sa malo stať cieľom akéhokoľvek subjektu s ambíciami prosperovať a tam by takisto mala smerovať verejná politika štátu v novej ekonomike (Baláž – Kosír – Verček, 2006, s. 377).

Účinky novej ekonomiky sa zatiaľ najviac prejavujú vo vývoji jednotlivých odvetví a odborov veľkej americkej ekonomiky a pod tlakom globalizácie aj v jej rýchlejšej vnútornej konvergencii, a až následne v ostatných svetových makroregiónoch či menších teritóriách svetového hospodárstva. Spojené štáty a na ich území etablované podnikateľské subjekty majú v súčasnosti z jej presadzovania najväčší vecný, no aj systémový prospech. Dosahovaná akcelerácia a široké spektrum podporných činností, či už prostredníctvom efektívnejšieho podnikateľského prostredia alebo vo forme priamej ingerencie tzv. government structure, sa premieta do stále sa zväčšujúcej technologickej medzery i stability trhových pozícií amerických firiem a ich transatlantickej konkurencie. Realizácia revitalizovanej Lisabonskej stratégie, súvisiacej s úsilím

a ambíciou EÚ zrýchliť proces doháňania americkej ekonomiky, sa javí zatiaľ ako nereálna. Vo východnej Ázii sa navyše objavujú nové výzvy globálneho dosahu a významu. Je to aj preto, že Európska únia neskoro docenila vplyv novej ekonomiky a jej jednotlivých prvkov na konkurencieschopnosť vlastných firiem a integračného celku (Baláž – Kosír – Verček, 2006, s. 383).

2.2.2 Globalizáciou ovplyvnený charakter komparatívnych výhod

Pod vplyvom globalizácie sa prevratne mení aj charakter komparatívnych výhod. Oslabuje sa vplyv prírodných podmienok a dynamizuje sa pôsobenie podmienok, ktoré sa na základe optimalizačnej kalkulácie aktívne pretvárajú a formujú. Podmienky účasti v deľbe práce a zodpovedajúcich komparatívnych výhod sa stávajú podstatne zložitejšími hlbšie štrukturovanejšími a diferencovanejšími a v čase premenlivejšími. V dôsledku toho sa podstatne rozširuje aj varieta komparatívnych výhod. Hoci komparatívne rozdiely v nákladoch si zachovávajú dôležitú pozíciu a význam, predsa ťažiskovým objektom komparatívnych výhod sa stali komparatívny inovačný predstih a komparatívny ústretový predstih, t.j. predstih v miere rešpektovania adresne špecifických, resp. individualizovaných potrieb odberateľov a spotrebiteľov. To súčasne vedie k tomu, že tak z vecného, ako aj časového hľadiska sa výrazne zintenzívňuje proces diverzifikácie komparatívnych výhod, a že sa kvalitatívne stupňujú nároky na ich aktívne a tvorivo-kreatívne vyhľadávanie, stváranie a kultivovanie (Šikula, 2005, s. 28). Určujúcou hybnou silou štruktúrovania medzinárodnej deľby práce sa stávajú záujmy globálnych hráčov, koncentrované na takú účelovú kombináciu parciálnych komparatívnych výhod dosahovaných v rôznych častiach sveta, aby ich výslednica, resp. synergický efekt čo najviac tendoval k absolútnej výhode (Šikula, 1999, s. 63).

Pôsobenie TNK ako kľúčových aktérov a organizátorov medzinárodnej deľby práce zásadne mení aj obsah, aj charakter komparatívnych výhod. Základná zmena spočíva v tom, že komparatívne výhody sa nechápu ako niečo dlhodobo dané, nemenné, vyplývajúce z vybavenosti rozličných krajín výrobnými faktormi. Do popredia sa dostáva dynamické chápanie komparatívnych výhod, ktoré sú výsledkom činnosti subjektov na rôznych medzinárodných úrovniach. TNK takto vystupujú ako subjekty, ktoré nielenže môžu využívať existujúce, nezávisle od nich vytvorené komparatívne

výhody, ale môžu ich aj cieľavedome formovať. Pojem komparatívna výhoda tu vlastne splýva s pojmom konkurenčná výhoda. Na formovaní takýchto výhod sa môžu podieľať aj lokálne podniky, prípadne siete podnikov. Ak získajú podporu zo strany štátu, je toto ich úsilie účinnejšie (Oustrata, 2006, s. 24).

Teoretikom, ktorý koncepciu dynamických komparatívnych výhod (aj úlohu štátu pri ich formovaní) explicitne zaviedol do teórie TNK a priamych zahraničných investícií, bol J. H. Dunning (1992). Rozlišuje prírodou dané a cieľavedome vytvárané aktíva (komparatívne výhody), pričom rozhodujúcu úlohu majú cieľavedome vytvárané aktíva, ktoré sú schopné vytvárať nové bohatstvo a príjmy. Kľúčovú úlohu pritom zohrávajú inovácie. Náklady spojené s rozvojom takýchto aktív sú zároveň hybnou silou globalizácie. Aby firmy mohli kryť vysoké náklady na výskum a vývoj a na zavádzanie inovácií, snažia sa zvýšiť príjmy prenikaním na zahraničné trhy, vytvárajú strategické aliancie s inými firmami, čo im umožňuje rozložiť riziko i náklady, využívajú rozličné možnosti znižovania výrobných i transakčných nákladov. Základnou konkurenčnou výhodou krajín sa stáva ich schopnosť vytvárať nové aktíva a organizačné štruktúry, ktoré sú schopné vytvárať nové bohatstvo (Oustrata, 2006, s. 25).

Pod vplyvom globalizácie dochádza k obsahovému i úrovňovému posunu vo funkciách štátu v ekonomike. Obsahový posun spočíva najmä v tom, že funkcie štátu zamerané na podporu využívania vlastných komparatívnych výhod domácimi podnikateľmi i na podporu ich prenikania do zahraničia na jednej strane a na ochranárske a protekcionistické praktiky zamerané proti hospodárskej expanzii zo zahraničia na strane druhej, sa modifikujú. Ich obsahom sa čoraz viac stáva ústretová adaptácia na podmienky globalizačných procesov s cieľom čo najlepšie participovať na efektoch globálneho využívania komparatívnych výhod. Ide predovšetkým o investovanie do vytvárania nových a kultivácie existujúcich komparatívnych výhod atraktívnych pre zahraničných investorov (všetky druhy infraštruktúry, moderný systém vzdelávania, veda a výskum, kvalitné podnikateľské prostredie a pod.), ako aj „zápas“ so zahraničnými investormi a primeraný „spravodlivý“ podiel na efektoch, ktoré dosahujú na základe komparatívnych výhod daného štátu. Konkurencieschopnosť národnej ekonomiky závisí od kvality začleňovania jej štruktúr do sietí globálnej deľby práce. Pod vplyvom globálnej deľby práce sa stvára a formuje špecializačný profil národnej ekonomiky, v rámci neho úroveň zastúpenia sofistikovaných výrob, činností s vysokou pridanou hodnotou atď. Vo väčšine transformujúcich sa národných ekonomík

sú popri rozsiahlych vnútorných adaptačných procesoch jedným z hlavných nositeľov rýchleho rastu konkurencieschopnosti väčšiny hmotných výstupov exportovaných z týchto krajín aj priame zahraničné investície. Tieto, využívajúc svoje existujúce komparatívne výhody sa v relatívne krátkom období rýchlo približujú ku konkurenčným prahom rozvinutých trhových ekonomík v segmente nižších a stredných technológií a služieb (Trenčianska – Franc, 2006, s. 469).

2.2.3 *Výzva riadiť globalizáciu*

Po nástupe novej Európskej komisie v roku 2004 vedenie obchodnej agendy prešlo z rúk Pascala Lamyho do rúk Petra Mandelsona. Avšak Pascala Lamyho možno charakterizovať ako zástancu riadenej globalizácie, ktorej podstatou je usmerňovanie a riadenie globalizácie tak, aby bola efektívna a zároveň spravodlivá. Rozloha a váha Európskej únie po rozšírení ju oprávňuje správať sa ako globálna sila. Podľa Lamyho (Lamy, 2002, s. 1) by mala Európa posilniť autonómny model, ktorý by prioritizoval udržateľnú rozvojovú cestu, riešenie regionálnych konfliktov prostredníctvom dialógu a spolupráce a ako aj prostredníctvom dobre riadenej globalizácie. Zároveň je potrebné prijať postupný prístup, zdôrazňujúc schopnosť zjednotenej Európy riadiť globalizáciu a ustanoviť základ pre nové partnerstvo Sever - Juh.

Globálnu správu (global government) považuje za opis toho, ako by mohli byť globálne pravidlá zhrnuté, odsúhlasené a implementované. Premisou tohto tvrdenia je podľa Lamyho deficit globálnych pravidiel. Globalizácia trhov pokročila výrazne rýchlo ako evolúcia inštitúcií a mechanizmov na globálnej úrovni, ktoré sú potrebné na usmerňovanie trhových síl tak, aby boli schopné poskytovať výsledky kompatibilné s hodnotami, ktoré vyznáva naša spoločnosť. Dnes náš systém globálnej správy je nevyrovnaný v niekoľkých aspektoch (Lamy, 2002, s. 1):

- Systém hospodárskej správy (t.j. Brettonwoodske inštitúcie a WTO) je aj napriek svojim nedostatkom viac vyvinutý ako sociálna a environmentálna správa, kde požadovaný inštitucionálny rámec chýba, alebo je veľmi slabý.
- Existujúce inštitúcie globálnej správy plnia veľakrát funkciu klubov, kde iba malý počet bohatých industrializovaných štátov ťahá za povrázky. Rozvojové krajiny sú iba na začiatku uplatňovania svojho vplyvu.

- Existujúce inštitúcie pôsobia ako inštitúcie zamerané iba na jednu záležitosť – neexistuje fórum, ktoré by bolo schopné posúdiť širší rámec napríklad medzi obchodom, pracovnou silou, životným prostredím, otázkami vývoja.

Napriek tomu, že sa prístupy rôznia, ciele a aspirácie, ale tiež výzvy sú podobné: každá regionálna jednotka potrebuje nájsť vhodnú rovnováhu medzi obchodnou liberalizáciou a integráciou trhov na jednej strane, a integráciu politiky a solidarity na strane druhej, ako je napríklad harmonizácia štandardov a regulácií, mechanizmov finančných transferov a i. V kombinácii s otvorenými trhmi a všeobecnými pravidlami, regionálne organizácie môžu zabezpečiť potrebný stavebný prvok smerom ku globálnej správe. V tomto ohľade sa urobil významný pokrok na pôde vo WTO, kde práve Rozvojová agenda z Dohy by mala sprostredkovať významný prínos ku globálnej správe v nasledujúcich hľadiskách:

- Rokovania budú pokračovať v zaužívanom štýle práce GATT/WTO: komplexná obchodná liberalizácia, ktorá posilní medzinárodný hospodársky rast v dlhšom období.
- Doha by mala kľúčovo prispievať k zlepšenej správe rozširovaním oblastí, ktoré sa týkajú obchodných otázok, smerom ku globálnym pravidlám.
- Doha bude tiež prispievať k zvýšeniu súdržnosti medzinárodnej politiky tým, že bude ujasňovať status multilaterálnych enviromentálnych dohôd vo vzťahu k WTO.
- Rozvojová agenda prispieva k zlepšenej globálnej správe adresovaním záujmov rozvojových krajín a urdzovaním rozvojovej dimenzie v hlavnom smere vo všetkých individuálnych rokovaníach.
- Zahrnutie pridruženého rozvoja do ILO prispeje do medzinárodných procesov týkajúcich sa otázok práce a sociálneho rozvoja. ILO v súvislosti so sociálnou dimenziou globalizácie zabezpečuje potrebnú základňu, ktorá by pomohla aj tejto záležitosti postupiť tak, aby zaručila možnosť aj iných medzinárodných organizácií, viac prispieť v tejto veci. Napriek snahám, deklarácia z Dohy je miernym sklamaním, pretože neakceptovala prepojenie medzi ILO a ostatnými medzinárodnými organizáciami.

Agenda rokovaní Rozvojovej agendy z Dohy sa rozčlenila na dve oblasti: klasický prístup na trh a na oblasť pravidiel, ktorými sa obchodné vzťahy riadia. Ťažkosti počas ministerských konferencií prispeli k tomu, že sa P. Lamymu nepodarilo naplniť ambície

a sústrediť pozornosť na otázky riadenej globalizácie. Európska únia sa zo všetkých síl snažila zachrániť obchodné kolo pred uviaznutím na mŕtvom bode.

2.2.4 Dôsledok kľúčových výziev globalizácie na integračné ambície

Žiadna oblasť slobodného obchodu si nemôže dovoliť byť hľadiaca iba do vnútra, pretože globalizácia urobila trhy ešte viac prepojené a interdependentné. Napriek rastúcim trendom k regionálnej ekonomickej integrácii, ďalšie dve kľúčové sily redefinujú globálnu politickú, ekonomickú a sociálnu scénu – globalizácia a technologický pokrok. Práve trendy globalizácie a technologického pokroku poskytujú rozmanitosť dôvodov pre hlbšie hospodárske partnerstvá medzi ekonomikami. Významnosť synergie a príležitostí môže byť odvodená zo vzájomného posilňovania trhových prístupov. To pomôže vytvoriť rozsiahlejší a kompaktnější trh pre podniky. Tlaky súťaže ako dôsledok liberalizácie budú tiež posúvať spoločnosť do rýchlejšieho tempa zmien a umožnia rýchlejšie rozvinúť schopnosti a kompetencie nutné pre prosperitu budúcnosti výziev. Správa komisie Ministerstva zahraničných vecí Japonska (Joint Study Group, 2000, s. 1) používa v tejto súvislosti pojem „nová éra“, v ktorej úsilie maximalizovania výhod ekonomickej integrácie musia byť adresované novým výzvam, ktoré prináša globalizácia a technologický progres. Oblasti slobodného obchodu „novej doby“ („New Age FTAs) by mali preto zahŕňať proces kreatívnej experimentácie, kontinuálneho prehodnocovania a zlepšovania.

Realita globalizácie by nemala viesť Európu do stavu pesimizmu ohľadne jej budúcnosti. Reformná stratégia pre európsku ekonomiku by mala byť jasná – otváranie trhov pre posilnenie produktivity a inovácií, investovanie do vedy, vzdelávania a výskumu pre zabezpečenie schopností súťaže a reformovanie pracovných trhov a sociálneho štátu, ako aj rozšírenie príležitostí tým, ktorých ekonomický rozvoj zanecháva v úzadí (Mandelson, 2005, s. 2). Na poste komisára EÚ pre obchod zdôrazňoval Peter Mandelson prvý pilier Lisabonskej stratégie vytváraním ešte viac otvorených trhov Európy. V skutočnosti EÚ je najviac otvorenou hlavnou ekonomikou vo svete, aj keď zoberieme do úvahy spoločnú poľnohospodársku politiku, omnoho viac ako sú Spojené štáty, ktoré práve niektorí kritici Európy zavádzajúco podávajú ako exemplárny príklad voľného obchodu a ekonomického liberalizmu (Mandelson 2005,

3). Mandelson je presvedčený, že Európa môže byť otvorená ešte viac, ale musí neustále eliminovať alebo redukovať ďalšie tarifné a netarifné prekážky v kontexte záverov liberalizačného kola z Dohy. Pre Európu je kľúčové postupovať v znižovaní cieľ kdekoľvek vo svete a zlepšovanie trhového prístupu pre oblasť služieb. Rovnako nevyhnutná potreba lepšieho uznania práv k duševnému vlastníctvu a tiež ich posilnenia. Práve táto požiadavka je kľúčovou vo vzťahu k pozícii Európy v ére poznatkovej ekonomiky.

Aj napriek tomu, že obchodná pozícia Európy je v súčasnosti silná, je vystavená neustálym hrozbám, napríklad ak zoberieme do úvahy rapídne rastúce ázijské trhy. Mandelson si zobral rozvojovú agendu z Dohy za prvoradú prioritu, pretože systém WTO založený na multilaterálnych pravidlách predstavuje najefektívnejší a najlegitímnejší prostriedok riadenia a expandovania obchodných vzťahov. V podstate nie je kritikom dohôd o slobodnom obchode pokiaľ dopĺňajú a nie nahrádzajú multilaterálny prístup (Mandelson, 2005, s. 4). Podobný prístup zdieľa aj jeho predchodca P. Lamy: „Regionálne dohody o oblastiach slobodného obchodu plne rozvíjajú svoj potenciál iba sú budované na záväzkoch základných medzinárodných princípoch. A regionálna integrácia nás neodrádza od potreby neprestajne prehodnocovať a obnovovať multilaterálne pravidlá, aby sme sa uistili, že sa budú napredovať tak, ako sa vyvíja globalizácia (Lamy, 2002, s. 1).

Na základe pravidiel WTO a ich rámca môžu ísť ďalej a rýchlejšie v presadzovaní otvorenosti a integrácie, ako je možné niekedy na mnohostrannej úrovni. Ekonomika EÚ stojí alebo padá na schopnosti udržať svoje trhy otvorené, rozvíjať nové oblasti, kde by mohli európski investori a podnikatelia obchodovať.

2.2.5 Presúvanie ťažiska globálnej ekonomiky na ázijský kontinent

Podľa Medzinárodného menového fondu v roku 2006 vzrástla svetová ekonomika o 5,1% a v roku 2007 si udržala 5%-ný rast (IMF World Economic Outlook, 2008). V dôsledku svetovej finančnej krízy revidované projekcie rastu na rok 2009 predstavujú 2,2 %. K zmene dochádza však na popredných priečkach vo výškach rastu. Tam, kde sa strácajú najväčšie ekonomiky otvára sa priestor pre ázijské tigre, Čínu a Indiu. Európa a Severná Amerika zaznamenali najvyšší ekonomický rast približne do roku 1950

(prehľad tempa rastu EÚ a USA od polovice 90. rokov zobrazuje príloha č. 6). Ázia až do polovice 20. storočia v rozvoji ekonomiky dosť zaostávala. V roku 1950 jej podiel na svetovom HDP predstavoval len asi 25 %, kým podiel na svetovom obyvateľstve bol 60 % (Baláž, V., 2007, s. 26). Prinajmenšom posledných 30 rokov však Ázia zažíva ekonomický boom (prehľad rastu HDP vybraných ázijských krajín zobrazuje príloha č. 7). Najmä čínska ekonomika rastie už 3 desaťročia nepredstaviteľným tempom 10 % ročne. Veľmi podobné procesy prebiehajú aj v Indii, Pakistane, Indonézii, či Brazílii. Ak bude v Indii a Číne pokračovať proces technologickej a inštitucionálnej zmeny, ťažisko globálnej ekonomiky sa presunie do Ázie. Európa a Severná Amerika si však pravdepodobne aj naďalej udržia prevahu v špičkových technológiách, ak budú pokračovať vo vysokých výdavkoch na vedu a techniku.

Ázii je v mnohých renomovaných štúdiách za posledných 40 rokov prisudzovaná vedúca úloha v 21. storočí. Štúdia Goldman Sachs (Wilson – Purushothaman, 2003, s. 3) uvádza, že počas obdobia nasledujúcich 50 rokov ďalšie zmeny môžu byť prinajmenšom dramatické. Štúdia zdôraznila najmä dôležitosť zamerania sa aj na rozvojový svet sústreďujúc sa pritom na kľúčové črty vývoja a globalizácie. Počas nasledujúcich rokov sa môžu štáty Brazília, Rusko, India a Čína – tzv. BRIC ekonomiky (Brazil, Russia, India and China) stať omnoho väčšou silou vo svetovej ekonomike. V podkladovej štúdii Goldman Sachs odhaduje, akú veľkú silu môžu BRIC ekonomiky získať v nasledujúcich 50 rokoch. Ich predpoklady nie sú založené na jednoduchšej extrapolácii súčasných rastových relácií, ale najmä prostredníctvom stanovenia si jasných predpokladov na základe fungovania modelov rastu a rozvoja a ich aplikáciou na formálny rámec pre účely generovania dlhodobých predpovedí. Predikcie vývoja BRIC ekonomík dávajú do vzťahu s tzv. G6 krajinami – USA, Japonsko, Veľká Británia, Nemecko, Francúzsko a Taliansko.

Na základe posledných demografických projekcií, modelov kapitálovej akumulácie, produktivity a rastu, naplánovali analytici rast HDP, príjem na hlavu a pohyby mien v BRIC ekonomikách do roku 2050. To im umožnilo dostať konkrétny obraz o tom, ako sa môže svetová ekonomika v nasledujúcich dekádach meniť. Ak udalosti budú postupovať v načrtnutom trende, BRIC ekonomiky by sa mohli stať veľmi dôležitým zdrojom nových globálnych výdavkov v nie veľmi vzdialenej budúcnosti. Napríklad indická ekonomika by mohla byť v roku 2032 väčšia ako japonská ekonomika a Čína by mohla predbehnúť Spojené štáty v roku 2041. Už v roku 2039 môžu byť BRIC ekonomiky väčšie ako ekonomiky G6 (príloha č. 8).

Hlavné závery zhrnuli nasledovne (Wilson – Purushothaman, 2003, s. 4):

- objem vyprodukovaného HDP:

v priebehu menej ako 40 rokov, BRIC ekonomiky by mohli byť na základe ukazovateľov v USD väčšie ako G6. Okolo roku 2025 by mohli spolu predstavovať viac ako polovicu z dnešných G6, aj napriek tomu, že v súčasnosti predstavujú menej ako 15 % (príloha č. 9). V roku 2015 by mohla Čína predbehnúť Japonsko a Spojené štáty v roku 2039. Zo súčasných G6 iba Japonsko a USA by mohli byť v roku 2050 medzi šiestimi najväčšími ekonomikami sveta.

- hospodársky rast:

potenciál preukázať najrýchlejší rast v nasledujúcich 30 a 50 rokov má India. Jej rast by mohol byť vyšší ako 5 % v nasledujúcich 30 rokoch a tento trend by si mohla udržať aj do stanoveného roku 2050, ak jej vývoj bude aj naďalej takto úspešne napredovať. Všeobecne Goldman Sachs predpokladá, že rast BRIC ekonomík sa pravdepodobne výrazne smerom k roku 2050 spomalí, avšak iba India na základe ich projekcií by mala zaznamenať rast na 3 %.

- príjmy a demografický vývoj:

napriek výrazne silnejšiemu rastu, jednotlivci v BRIC krajinách budú aj naďalej okolo roku 2050 v priemere chudobnejší ako jednotlivci v krajinách G6. Jedinou výnimkou je len Rusko, ktoré v reláciach príjmov na hlavu bude v roku 2050 dobiehať najchudobnejších v G6. Príjmy na hlavu v Číne by mohli byť veľmi podobné terajším príjmom v rozvinutých ekonomikách (okolo 30 000 USD p.c.) a okolo roku 2030 by mohli presiahnuť úroveň, ktorá je dnes príznačná pre Kóreu. Na porovnanie, celkový príjem p.c. v USA v roku 2050 by mal dosiahnuť približne 80 000 USD. V procese, ako sa bude meniť svet, zohrá dôležitú úlohu aj demografický vývoj. Aj v rámci BRIC sa dôsledok tohto vývoja výrazne zmení. Úbytok práceschopného obyvateľstva odhadujú, že tu nastane neskôr ako je to v rozvinutých ekonomikách, ale bude rýchlejší v Rusku a Číne ako v Indii a Brazílii.

- charakter globálneho dopytu:

po roku 2009 ročný nárast v dolárovej spotrebe BRIC ekonomík by mohol byť vyšší ako v krajinách G6 a viac ako dvakrát vyšší ako je tomu teraz. Už v roku 2025 ročný nárast v spotrebe v BRIC môže byť dvakrát vyšší ako v G6 a v roku 2050 až štyrikrát vyšší.

- menový vývoj:

posilňovanie menových kurzov by mohlo prísieť výraznou mierou k rastu HDP v dolárovom vyjadrení v BRIC. Goldman Sachs odhaduje, že zhodnocovanie mien by mohlo približne jednou tretinou prispievať k nárastu HDP. Reálne menové kurzy krajín BRIC by sa mohli zhodnotiť až o 300 % v nasledujúcich 50 rokoch (v priemere o 2,5 % za rok). Čínska mena by mohla zdvojnásobiť svoju hodnotu v nasledujúcich 10 rokoch, ak by jej rast pokračoval týmto tempom a ak by jej menový kurz bol ponechaný na voľný floating.

Predikovaný vývoj v každej z krajín BRIC by mohol vyzerat' nasledovne (Wilson – Purushothaman, 2003, s. 10):

- **Brazília:** v nasledujúcich 50 rokoch by rast brazílskeho HDP by mal dosahovať v priemere mieru 3,6 %. Rozmer ekonomiky Brazílie by mal predbehnúť Taliansko v roku 2025, Francúzsko v roku 2031, Veľkú Britániu a Nemecko v roku 2036.
- **Čína:** Goldman Sachs predpokladá, že do roku 2020 poklesne rastové tempo HDP na 5 % a v priebehu dekády po 2041 rast by sa mal spomaliť až na 3,5 %. Vysoké investície, rozsiahla základňa pracovných síl a stála konvergencia by mohli znamenať, že Čína sa stane najväčšou ekonomikou sveta v roku 2041.
- **India:** napriek tomu, že v priebehu 50 rokov je očakávané, že rast sa výrazne spomalí v krajinách G6, Brazílii, Rusku a Číne, naopak rast indického HDP zostane nad úrovňou 5 %. Týmto vývojom by mohlo predbehnúť Japonsko v roku 2032. Napriek tomu, úroveň príjmov na hlavu bude výrazne nižšia ako v ostatných krajinách.
- **Rusko:** predikcie ruského rastu sú obmedzované znižujúcou sa populáciou. Do roku 2050 by mala byť spomedzi tejto skupiny úroveň HDP p.c. najvyššia, dokonca porovnateľná so skupinou G6. Ruská ekonomika by mala predbehnúť Taliansko v roku 2018, Francúzsko v 2024, Veľkú Britániu v roku 2027 a Nemecko o rok neskôr.

Štúdia Goldman Sach ako podmienky zaistujúce rast uvádza:

- Primerané makroekonomické politiky a stabilné makroekonomické zázemie: nízku infláciu, podporné vládne politiky, verejné financovanie a dobre riadený menový kurz by mohli byť nápomocné pri podpore rastu. Každá z krajín BRIC môže čeliť makroekonomickej nestabilite a viacerým výzvam.

- Silné a stabilné politické inštitúcie: politická neistota a nestabilita odrádza investície a nemá dobrý vplyv na rast. Každá z krajín BRIC môže pravdepodobne čeliť výrazným výzvam v oblasti politickej vývoja.
- Otvorenosť: otvorenosť obchodu a priame zahraničné investície sú dôležitou súčasťou úspešného vývoja. Otvorenosť týchto krajín sa rôzni, avšak India v tomto smere vykazuje relatívne menšiu otvorenosť ako iné krajiny.
- Vysoká úroveň vzdelania: ktorá bude rovnako nápomocná v prispievaní k rýchlemu rastu a dobiehaní.

Relatívna dôležitosť krajín BRIC ako motor nového dopytového rastu a výdavkovej sily sa môže presunúť viac dramatickejšie a rýchlejšie ako je očakávané. Výšší rast v týchto ekonomikách môže vyrovnať dôsledok starnúcej populácie a súčasný slabší rast v rozvinutých ekonomikách. Ako sa rozvinuté ekonomiky stávajú zmenšujúcou sa časťou svetovej ekonomiky, sprevádzajúce presuny v spotrebe by mohli priniesť dôležité príležitosti pre veľa z dnešných globálnych spoločností.

Regionálni susedia by mohli mať tiež výhody z rastových príležitostí ekonomík BRIC. Keďže tri zo štyroch týchto ekonomík sa nachádzajú v Ázii a do budúcnosti (už do roku 2050) sú považované stať sa najrozsiahljšími, v tejto súvislosti môžeme teda vidieť významný geopolitický presun smerom k ázijskému regiónu.

2.2.6 *Lisabonská stratégia a naliehavosť jej revitalizácie*

Európska únia si v roku 2000 na samite v portugalskom Lisabone určila strategický cieľ na nasledujúce desaťročie – stať sa najdynamickejším a najviac konkurencieschopným hospodárstvom na základe poznatkov vo svete, ktoré je schopné udržateľného hospodárskeho rastu s viacerými a lepšími pracovnými príležitosťami a väčšou sociálnou kohéziou a rešpektom k životnému prostrediu – kodifikovanom dokumente Stratégia rastu a zamestnanosti (Kok, 2004, s. 8). Avšak začínajúce desaťročie poznamenali nielen teroristické útoky na ciele v Spojených štátoch, následné aj udalosti vo Veľkej Británii a Španielsku a začínajúca asymetrická vojna proti terorizmu. Hoci sa vlády zaviazali k ďalšiemu kolu rokovaní na posilnenie svetového obchodu v Dohe, premena záverov na konkrétne opatrenia sa ukázala zložitejšia, ako sa očakávalo. Rovnako tiež rastúci počet znepokojivých udalostí zvýšil obavu o vplyv

človeka na svetovú klímu. Kumulatívny dopad týchto skutočností opodstatnil obavy, že sa Lisabonská stratégia naplňa pomalšie ako sa očakávalo, čo potvrdila aj správa Pracovnej skupiny vysokej úrovne o stave Lisabonu pod vedením bývalého holandského premiéra Wima Koka poverená mandátom na vypracovanie podkladovej revízie Lisabonského procesu a naplňania jeho cieľov. V roku 2004 sa Európska rada a Komisia rozhodli pripraviť predbežné hodnotenie Lisabonského procesu, ktoré malo byť predstavené na Jarnom samite v marci 2005.

K zásadným záverom správy Wima Koka patrí, že Lisabonskej stratégii sa nedarí predovšetkým kvôli príliš veľkej agende, malej zrozumiteľnosti celého procesu pre verejnosť, vzájomne si odporujúcim prioritám a zlej koordinácii. Podľa správy je plnenie cieľov Lisabonu sklamaním a podľa autorov správy hrozí Lisabonskej agende, že sa stane synonymom nesplnených cieľov a nedodržaných sľubov (Kok, 2004, s. 10). Konkurenčná medzera, vyjadrujúca zaostávanie EÚ za USA, sa podľa nich za posledných päť rokov zväčšila a európske výsledky vo svete sú pod tlakom USA a Ázie (Kok, 2004, s. 6).

Wim Kok v kontexte výziev externého prostredia charakterizuje rozpoloženie Európskej únie ako medzi mlynskými kameňmi (Kok, 2004, s. 12). Európa totiž dnes nemôže považovať za konkurenta len USA, ale aj Japonsko a ostatné krajiny Ázie, čím sa celá medzinárodná konkurencia stáva stále intenzívnejšou. Potenciálny rýchly rast čínskeho a indického hospodárstva vytvára pre Európu nielen novú konkurenciu, ale aj rozsiahly a rastúci trh. Európa, aby využila výhodu tejto príležitosti musí mať preto primeranú hospodársku základňu a pripustiť, že budúce desaťročia prinesú konkurenciu v produkcii tovarov doma a v zahraničí, najmä však tých, vyznačujúcich sa vysokou mzdovou náročnosťou a stabilnými technológiami. V skutočnosti aj Čína, najmä pomocou veľkého a rastúceho množstva priamych zahraničných investícií a vlastnej vedeckej základne, začína konkurovať v tovaroch s vysokou pridanou hodnotou. Hoci sú čínske platy len zlomkom európskych, rozdiel v kvalite tovaru vyrobeného v Číne a v EÚ je už malý, resp. žiadny. Výzva, ktorú prináša India je nemenej reálna predovšetkým v sektore služieb, kde ide o najväčšieho samostatného príjemcu služieb offshoringu a outsoursingu a veľmi rozsiahlou základňou vzdelaných, lacných a anglicky hovoriacich pracovníkov. Kolektívna prítomnosť Ázie bude teda v svetovom systéme obchodovania ešte výraznejšia. Preto si Európa musí vyvinúť vlastnú oblasť odbornosti, výnimočnosti a porovnateľnej výhodnosti. V globálnej ekonomike nemá

Európa inú možnosť, než radikálne zlepšiť svoje hospodárstvo na báze poznatkov, aby bola schopná reagovať na výzvy Ázie a USA (Kok, 2004, s. 12).

Nielen udalosti externého prostredia od roku 2000 nepomohli dosiahnuť zámery a ciele z Lisabonu, ale k spomaleniu napredovania prispela Európska sama a jej členské štáty, lebo sa Lisabonskou stratégiou nezaoberali dostatočne dôrazne. Príčinou tohto slabého výsledku bol príliš náročný program, slabá koordinácia a sporné priority. Kľúčovým problémom sú však aj nedostatočne rozhodné politické kroky. Wim Kok uvádza, že stratégia pojednáva o všetkom a zároveň o ničom a že zodpovedný je každý a tiež nikto (Kok, 2004, s. 16). Lisabonská stratégia je dnes ešte naliehavejšia, lebo rast v porovnaní so Severnou Amerikou a Áziou zaostáva a Európa sa musí vyrovnávať s kombináciou problémov nízkeho populačného rastu a starnutia. V tomto kontexte ak majú byť zdieľané ciele rastu a zamestnanosti, vyžaduje sa účasť každého. Ich dosiahnutie bude teda vyžadovať zainteresovanosť všetkých. To znamená viac angažovania sa európskych inštitúcií a členských štátov prostredníctvom širších politických záväzkov, širšej a hlbšej účasti občanov Európy a rozpoznanie skutočnosti, že ak budú spolupracovať všetky európske národy, budú z toho plynúť výhody všetkým jej občanom. Na zvýšenie životnej úrovne v Európe treba urýchliť rast zamestnanosti a produktivity pomocou celého radu reformných politík v rámci makroekonomického rámca, ktorý bude čo najviac podporovať rast, dopyt a zamestnanosť. Väčší rast a zamestnanosť nezabezpečí žiadne izolované konanie. Je to skôr séria navzájom prepojených iniciatív a štrukturálnych zmien, ktoré súbežným zásahom uvoľnia nesporný potenciál Európskej únie. To si vyžaduje urýchlené konanie v nasledujúcich piatich oblastiach (Kok, 2004, s. 6):

- spoločnosť na báze poznatkov: zvýšenie atraktívnosti Európy pre výskumných a vedeckých pracovníkov, priradenie výskumu a vývoju najvyššiu prioritu, podpora a využívanie informačných a komunikačných technológií,
- vnútorný trh: dokončenie vnútorného trhu pre voľný pohyb tovarov a kapitálu a neodkladné vytvorenie jednotného trhu služieb v plnej liberalizácii,
- podnikateľská klíma: zníženie celkového administratívneho zaťaženia, zlepšenie kvality právnych predpisov, uľahčenie a rýchly rozbeh nových podnikov s vytvorením prostredia, ktoré bude viac podporovať podniky,
- trh práce: urýchlené konanie podľa odporúčaní európske skupiny odborníkov na zamestnanosť, spracovanie stratégie celoživotného vzdelávania a aktívneho starnutia, posilnenie partnerstva pre rast a zamestnanosť,

- udržateľnosť životného prostredia: šírenie ekologických inovácií, budovanie si náskoku v ekopriemysle, uskutočňovanie politiky vedúcej k dlhodobému a udržateľnému zlepšeniu produktivity pomocou ekologickej efektívnosti.

EÚ okrem toho čelí starnutiu vlastnej populácie a dôsledkom vlastného rozšírenia. Nové členské krajiny síce podľa neho majú veľký potenciál, ale začínajú z nízkej základne. Mnohé z týchto krajín bojujú s oveľa vyššou nezamestnanosťou, s nižšou produktivitou práce a s menšími výdavkami na vývoj a výskum.

Už tento dokument konštatoval, že výsledky plnenia cieľov Lisabonskej stratégie sa nedajú považovať za príliš uspokojujúce, pretože prijaté opatrenia na európskej, ale hlavne na národných úrovniach členských krajín EÚ bez získavania podpory širokej verejnosti pre uskutočňovanie nevyhnutných štrukturálnych reforiem neprivedú Úniu ako celok k vytýčeným cieľom. Kokova správa preto doporučila zamerať Lisabonskú stratégiu na konkrétne opatrenia s časovou špecifikáciou a na stanovenie zodpovednosti za ich plnenie na komunitárnej, ale i národných úrovniach. Z hľadiska obsahovej náplne vyzdvihla tie ciele a opatrenia, ktoré smerujú k podpore hospodárskeho rastu a zamestnanosti členských krajín EÚ pri rešpektovaní princípov udržateľného rozvoja. Hospodársky rast a vyššia zamestnanosť sú teda v EÚ vnímané ako predpoklad pre zabezpečenie sociálnej súdržnosti a udržateľného rozvoja.

To bol najvážnejší dôvod, prečo Európska komisia prehodnotila na zasadnutí Európskej rady v marci roku 2005 účinnosť doteraz používaných nástrojov a metód implementácie lisabonskej stratégie. V rámci jej strednodobého hodnotenia navrhla lepšie zacielenie, definované v troch dokumentoch (euroinfo.gov.sk, 2006):

- Oznámenie Európskej rade: Spoločne pracujeme na hospodárskom raste a zamestnanosti. Nový začiatok lisabonskej stratégie.
- Prínos k rastu a zamestnanosti: Nový a integrovaný koordinačný cyklus hospodárstva a zamestnanosti v EU (Sprievodný dokument).
- Lisabonský akčný program zahrnujúci Lisabonský program EÚ a odporúčané kroky pre členské štáty, ktoré by mali začleniť do svojich národných plánov.

Zrevidovaná Lisabonská stratégia sa primárne zameriava na dosiahnutie vyššieho dlhodobého hospodárskeho rastu a zamestnanosti, čiže na ekonomický pilier. Je to súbor menšieho množstva a navyše jasne definovaných priorít, podstatných pre dosiahnutie úspešnej a dynamickej ekonomiky Európskej únie. Myšlienka znovuoživenia Lisabonskej stratégie je založená na troch ústredných pilieroch: potrebe lepšieho zacielenia európskej činnosti, mobilizácii a podpore zmeny a na zjednodušení

a zefektívnení lisabonskej stratégie. Európska komisia vytýčila v redefinovanej Lisabonskej stratégii tri základné prioritné ciele:

- aby sa Európa stala miestom príťažlivým pre investície a prácu,
- aby sa poznatky a inovácie stali bijúcim srdcom európskeho hospodárskeho rastu,
- aby sme prispôbením politík umožnili podnikateľom vytvárať viac a kvalitnejšie pracovné miesta.

Z uvedeného vyplýva, že splnenie európskej výzvy hospodárskeho rastu a zamestnanosti je kľúčom k otvoreniu zdrojov nevyhnutných na splnenie širších hospodárskych, sociálnych a enviromentálnych ambícií a splnenie týchto širších cieľov zabezpečí úspech reforiem. Ďalšou z dôležitých zmien, ktoré priniesla revízia lisabonskej stratégie je zvýšenie zodpovednosti samotných členských štátov za implementáciu jej cieľov a zavedenie nového mechanizmu riadenia lisabonskej stratégie, pričom ústredným motívom je vypracovanie Národných akčných programov členských štátov do jesene roku 2005 na obdobie troch rokov a ich každoročné monitorovanie.

2.2.7 Možnosti budúceho smerovania rozvojových krajín

Ako rástli toky obchodu v posledných 25 rokoch, výrazne sa menilo aj ich zloženie, najmä nárast objemu služieb a výraznejšie zastúpenie rozvojových krajín. V neposlednom rade, však s paralelou zmien v obchodných vzťahoch, veľa rozvojových krajín uskutočnilo rozsiahle reformy svojich ekonomík, ako privatizáciu štátnych podnikov, redukovanie fiškálnych deficitov a znižovanie inflácie.

Kým väčšina priemyselne vyspelých krajín znižovala svoje clá v rámci GATT, rozvojové krajiny často prijímali restriktívne a dovnútra orientované opatrenia v snahách chrániť a modernizovať svoje ekonomiky. V 60. a 70. rokoch minulého storočia bola pre mnohé z týchto krajín charakteristická industrializácia politikou substitúcie importov. A práve inšpirujúc sa týmto konceptom vznikalo počas týchto dvoch dekád veľa regionálnych zoskupení v línii „Juh – Juh“, avšak veľakrát s vysokými colnými bariérami a obmedzeniami priamych zahraničných investícií voči tretím krajinám. Začiatkom 60. rokov 20. storočia Charles Kindleberger vyzval opustiť

politiku substitúcie dovozov. Výhody otvorených trhov zabezpečujúce rast v rozvojových krajinách nenašli dostatočného uznania až dovtedy, kým Bela Balassa nepublikoval sériu empirických štúdií v 70. rokoch. Hlavnou myšlienkou bol návrh pre rozvojové krajiny prijať stratégiu orientovanú smerom von ako protiklad voči substitúcii dovozov, čo by im umožnilo rýchlejší rast a väčší rast HDP. Avšak do polemiky stavia túto skutočnosť tvrdenie, či otvorenosť, v prípade krajín východnej Ázie nie je len záležitosť geografie, nie politiky, keďže integračná politika nebola natoľko silná (Hufbauer, 1998, s. 1).

S postupujúcim vývojom jednotlivých liberalizačných rokovacích kôl boli aj rozvojové krajiny vyzvané rozšíriť prístup na svoje trhy pre svojich obchodných partnerov. Decentralizácia produkčných aktivít transnacionálnych korporácií otvorila nové príležitosti aj pre rozvojové krajiny. Ako dôsledok ich činností a stratégií sú rôzne fázy produkčného procesu sú lokalizované v rôznych krajinách. Tento jav zdefinoval Michael Mussa pojmom segmentovanie reťazca pridanej hodnoty (*slicing of the value-added chain*) (Hufbauer, 1998, s. 1). Aj následkom toho exporty z rozvojových krajín sa menia smerom od zastúpenia komodít primárneho sektora k nárastu hotových výrobkov a služieb. V období rokov 1985 až 1995 podiel zastúpenia hotových výrobkov vo vývozoch z rozvojových krajín vzrástol zo 47 % na 83 %, čím znížili svoj podiel na svetovom trhu hotových výrobkov z 20 % v roku 1970 na 10 % v roku 1995. Jedným z dôvodov pre nárast rastu obchodu s tovarmi a službami je rapídny rast ázijských ekonomík, ktorých podiel na svetovom tovarovom outpute narástol z 6,8 % v roku 1980 na 11,1 % v roku 1995. Ďalším dôvodom pre nárast účasti rozvojových krajín na globálnom obchodnom systéme je väčšia otvorenosť, avšak neplatí to pre všetky rozvojové krajiny ako celok. Tu sa opäť najvýraznejšou zmenou vyznačujú východoázijské ekonomiky, ktorých otvorenosť vzrástla z 9 % v roku 1970 na 27 % v roku 1995. Latinská Amerika a oblasť Karibiku rástli tiež, avšak mierne – z 11 % v roku 1970 na približne 18 % v roku 1995 (Hufbauer, 1998, s. 1). Toto dobíhanie odráža prijatie lepšej technológie a dokonalejšieho riadenia a podnet pre produktivitu, ktorá sprevádza ostrejšiu konkurenciu a priame zahraničné investície.

Po rozmachu formalizovanej integrácie rozvojových krajín v 60. rokoch 20. storočia, sa viaceré zoskupenia začali označovať ako integračné, avšak nesplnili nádeje, ktoré sa do nich vkladali. Efektívnejším sa ukazoval postup uberajúci sa cestou idúcou mimo rámec formalizovaných dohôd (napríklad komoditné dohody). Niekedy sa takéto dohody označovali pojmom polointegračné dohody (Šíbl – Šaková, 2002, s. 351).

V posledných rokoch sa integračné procesy začali opäť rozmáhať a po ére starého regionalizmu nastupuje nový regionalizmus súčasnosti, ktorý zahŕňa aj viaceré oblasti v porovnaní s minulosťou, napr. spoločné technické štandardy, konkurenčnú politiku, investičné regulovanie, opatrenia v oblasti služieb a vládne obstarávanie. Tým však, že základný rámec fungovania svetovej ekonomiky v podobe jej triády zostal zachovaný, USA, Japonsko a EÚ zosilili svoj vplyv na svoje okolie. Rozvojovým krajinám sa teda zúžil priestor k samostatnému manévrovaniu. V tejto súvislosti budú regionálne integračné zoskupenia predstavovať dva významné prvky pre rozvojové krajiny – akceleráciu liberalizácie možnosťou asociovaného členstva v niektorom zoskupení a tiež vo vzore vytvárať podobné štruktúry medzi sebou.

2.3 Perspektívy úspešnosti slovenskej ekonomiky

Fakt, že dlhodobá prosperita krajín s malým ekonomickým rozmerom je determinovaná ich vysokou funkčnou otvorenosťou v zásade potvrdzuje, že všeobecne sa výkonnosť takýchto ekonomík odvíja od ich schopnosti presadzovať efektívnu dlhodobú realizáciu svojich výstupov na medzinárodných trhoch. Z tejto predikcie potom vyplýva, že úspešnosť danej krajiny je dominantne ovplyvňovaná jej vnútornou pripravenosťou na efektívne uplatňovanie výsledkov svojich ekonomických aktivít v medzinárodnom ekonomickom prostredí. Avšak aj vplyv vývoja vonkajšieho ekonomického i politického prostredia, je obrovský a často neguje význam vnútorných snáh individuálnych krajín. Tieto poznatky potvrdzujú, že vývoj celosvetového hospodárstva je veľmi zložitý, teritoriálne značne odlišný a hoci sa hlavné tendencie zachovávajú, predsa len kadencia jednotlivých rozvojových procesov je diferencovaná, viacrýchlostná a často nejednoznačná (Trenčianska – Franci, 2006, s. 470).

Skutočnosť, že SR vstúpila do európskej integračnej komunity, pre ňu vytvára nové, dovtedy nepoznané možnosti. Avšak potenciálny úspech v novom realizačnom priestore EÚ je možný len za systematickej súčinnosti všetkých úrovní, a to: podnik – odvetvie – vláda – krajina – integračné zoskupenie. Inak by sa SR mohla rýchlo dostať do „paradoxu globalizácie“, čo znamená, že budeme síce otvorenou ekonomikou – internacionalizovanou, ale málo globálnou. Primárnym znakom globalizácie je, že vyzdvihuje konkurencieschopnosť a súťaživosť na svetovú úroveň a prináša pre svet

nové možnosti podnikania. Doterajší vývoj svetového hospodárstva v období globalizácie a jeho určitá konfrontácia so stavom, v ktorom sa v súčasnosti nachádza slovenská ekonomika potvrdzuje, aká široká je zatiaľ medzera medzi rozvinutými trhovými ekonomikami a našou ekonomikou. Je to okrem iného dané aj tým, že nie národné krajiny diktujú tempá a smery, ale akokoľvek je to paradoxné, je to globalizácia sama (Baláž, 2005, s. 7).

Perspektívna úspešnosť slovenskej ekonomiky i krajiny ako takej bude v plnej miere závisieť od toho ako úspešne, do akej miery a ako rýchlo bude schopná globalizáciu vstrebať a využiť v prospech svojho celkového spoločensko-politického i ekonomického napredovania. Aj Slovensko obetovalo určitý prirodzený manévrovací priestor v presadzovaní našich vlastných strategických rozvojových zámerov, ktorých sa vzdávame v prospech presadzovania spoločných záujmov EÚ. Treba však súbežne zdôrazniť, že do určitej miery okliešnené kompetencie by nemali oberať slovenské podnikateľské subjekty o šance, ale ani o chuť úspešne sa presadzovať na takto sa globalizujúcim medzinárodnom trhu.

Vysoký stupeň obchodnej integrácie slovenskej ekonomiky s krajinami EÚ, ktorý je dokonca vyšší ako u mnohých členských krajín, však ešte neznamená naše automatické zapojenie a všestranne výhodné zapojenie do spoločnej zahranično-obchodnej politiky tejto komunity. Je to z viacerých dôvodov. Prvým je fakt, že aj napriek proklamovaným spoločným pravidlám hry v tejto oblasti, každá členská krajina len s nevôľou presúva vlastné kompetencie týkajúce sa presadzovania národných hospodárskych záujmov v zahraničí. Po druhé takáto zjednotená zahranično-obchodná politika vychádzajúca z určitých dohodnutých rámcov a pravidiel sa relatívne úspešne praktizuje len voči tzv. tretím krajinám. A po tretie, skutočnosť, že členské štáty operujú najmä smerom do vnútra v rámci zjednoteného a úplne liberalizovaného európskeho hospodárskeho priestoru, je pre nich dostatočným argumentom na to, aby sa bránili administratívnym snahám o presun týchto nástrojov do rúk euroúradníkom (Baláž, 2005, s. 12).

V súvislosti so stavom podnikateľského prostredia v EÚ treba zdôrazniť, že dnes už neexistujú na naše priemyselné výrobky žiadne významnejšie clá a liberalizácia v tejto oblasti je prakticky ukončená. To súvisí aj s finalizáciou harmonizácie technických predpisov dovoľujúcich voľný nediskriminačný pohyb našich výrobkov na trhoch únie bez netarifných bariér. Zásady spoločnej obchodnej doktríny sú však aplikovné najmä voči tretím krajinám. Voči mnohým z nich sú uplatňované liberalizované prístupy (ACP), voči ďalším je to závislé na hospodárskych preferenciách únie ako takej.

3. Cieľ a metódy práce

Európska únia upevňuje svoju pozíciu vo svetovom hospodárstve nielen konsolidovaním svojich vnútorných štruktúr, ale aj definovaním rámca pre zintenzívňovanie obchodnej spolupráce, rozvoj nových partnerstiev, oblastí slobodného obchodu a v súčasnosti tiež aj budovaním interregionálnych integračných celkov s ďalšími integračnými zoskupeniami. Uzatvárané dohody už nepredstavujú iba redukciu obchodných bariér, ale sú i pomerne komplexným riešením liberalizácie vzájomných vzťahov. Uvedené skutočnosti predstavujú podnet na preskúmanie stanovenej problematiky v rámci zvolenej dizertačnej práce.

Zámerom predkladanej práce je splnenie nasledujúceho hlavného a ďalšieho pridruženého cieľa. Hlavný cieľ práce sme sformulovali v dvoch dimenziách: predstavoval jednak charakteristiku a vyhodnotenie rámca aktuálneho stavu rozvíjaných partnerstiev Európskej únie s tretími krajinami. Zároveň vzhľadom na čoraz častejšie používanie označenia „partnerstvo – partnership“ v pojmovom aparáte Európskej únie, cieľom práce bude tiež systematizácia tohto pojmového vymedzenia z pragmatického hľadiska, ako aj identifikácia jeho perspektívneho významu pre Európsku úniu v ére globalizácie.

Splnenie uvedeného cieľa bolo podnietené absenciou metodologického zaradenia termínu „partnerstvo“ v rozvíjaní predintegračných zväzkov, a tým aj možnou odlišnosťou v názoroch na tento fenomén a hodnotenia jeho vplyvu vo vzťahu k trendom prebiehajúcim vo svetovej ekonomike. K týmto otvoreným otázkam by sme chceli prispieť empirickou argumentáciou, ktorá podporuje tie prístupy, ktoré vyzdvihujú pozitívne prínosy partnerskej spolupráce jednotlivých národných ekonomík, ale aj existujúcich integračných zoskupení integrácie, do svetovej ekonomiky a jej výziev v kontexte prebiehajúcich medzinárodných ekonomických zmien.

V nadväznosti na vyššie uvedený hlavný cieľ je pridruženým cieľom identifikovanie krajín resp. integračných zoskupení (obchodnopolitických blokov), ktoré predstavujú kľúčových hráčov na medzinárodnej scéne a vo vzťahu k EÚ predstavujú potenciál pre rozvoj obchodnej spolupráce a tiež zhodnotiť dosiahnuté výsledky ako predpoklady pre identifikovanie možností pre rozvoj ďalšej perspektívnej spolupráce pre ekonomiku SR.

Pokiaľ ide o základné formy medzinárodnej ekonomickej integrácie, vychádzali sme predovšetkým z teórie medzinárodnej ekonomickej integrácie. Tento teoretický rámec

sa stal východiskom empirických analýz pre charakterizovanie trendov prebiehajúcich v súčasnej fáze globalizácie svetovej ekonomiky.

V dizertačnej práci metodicky vychádzame z aplikácie logicko-historickej metódy skúmania nami skúmaného fenoménu partnerstiev EÚ. Východiskovým bodom je historicko-logická analýza súčasného stavu a stupňa obchodnej spolupráce EÚ s tretími krajinami. Kľúčovou metódou skúmania partnerstiev EÚ sa stala metóda analyticko-syntetická. Analytickú pozornosť sústreďujeme na najvýraznejšie trendy, ktoré by nám umožnili identifikovať a vyhodnotiť, do akej miery dochádza aj zásluhou kreovaných partnerstiev k významným kvalitatívnym zmenám v medzinárodných ekonomických vzťahoch a nimi formovanej štruktúre svetového hospodárstva, a to z hľadiska záujmov EÚ a jej členských štátov. Súčasťou uvedenej metodiky bolo aj viac-menej permanentné využívanie prvkou metódy SWOT. Na hodnotenie vplyvu rozvíjania strategických partnerstiev Európskej únie na slovenskú ekonomiku zvolili v tejto práci prístup, ktorý analyzuje slovenskú ekonomiku v jej novom strategickom postavení, osobitne v líniach najvýraznejších doteraz sformovaných či formujúcich sa integračných zoskupení vo svete, ako najreprezentatívnejších segmentov svetovej ekonomiky, a to, prirodzene, v interakcii s pôsobením Európskej únie s nimi. Systetická zložka metódy bola najviac uplatnená v poslednej kapitole práce a v jej závere.

Ďalšou prirodzenou a užitočnou metódou skúmania bola aj metóda komparácie. Prostredníctvom komparatívnej analýzy a syntézy poznatkov o rozvíjaní partnerstiev ako predintegračných zväzkov (akéhosi dočasného, či permanentného preferenčného obchodného klubu) sme vytvorili základ pre formuláciu záverov zhodnotenia vplyvu, váhy a prínosov rozvíjaných partnerstiev vo vzťahu k trendom prebiehajúcim vo svetovej ekonomike.

V dizertačnej práci sme funkčne využili taktiež metódu systémového prístupu (na indentifikáciu fungovania medzinárodných ekonomických systémov), metódu modelovania (na grafické stvárnenie prebiehajúcich dynamických javov a ich praktických dosahov v najkoncentrovanejšej podobe) a taktiež metódu analógie a základné matematicko-štatistické metódy skúmania kvantitatívnych stránok uvedených kvalitatívnych zmien v štruktúre svetového hospodárstva, v inštrumentáriu spoločnej obchodnej politiky EÚ, spoločnej zahraničnej a bezpečnostnej politiky EÚ i ďalších jej politík.

4. Výsledky a diskusia k referenčnému rámcu rozvíjania partnerskej spolupráce EÚ

Európska únia uzatvorila veľký počet najrôznejších obchodných dohôd s tretími krajinami. Niektoré dohody zahŕňujú obchodné vzťahy v ich celku, mnohé sa však týkajú iba určitých produktov alebo ich skupín. V mnohých prípadoch ustanovenia týchto dohôd presahujú výlučne obchodno-politické aspekty.

Do oblasti spolupráce členských krajín Európskej únie, ako súčasti vonkajších vzťahov, teda vzťahov EÚ s nečlenskými krajinami a medzinárodnými organizáciami v ekonomických a obchodných záležitostiach, patrí aj spoločná obchodná politika (SOP)²⁰. Spolu so spoločnou zahraničnou a bezpečnostnou politikou tak vonkajšie vzťahy vytvárajú základ pre európsku zahraničnú politiku. Ide o dosiaľ najintegrovanejšiu politiku v rámci vonkajších vzťahov, keďže je jednou z troch spoločných politík EÚ (spolu so spoločnou poľnohospodárskou a spoločnou dopravnou politikou). SOP predstavuje tradičnú oblasť spolupráce v rámci prvého piliera EÚ²¹. Má dva základné ciele. Na jednej strane prispieva k harmonizovanému rozvoju svetového obchodu, postupnému odstraňovaniu prekážok medzinárodného obchodu a k zníženiu colných prekážok. Na strane druhej ochraňuje záujmy Európskeho spoločenstva vo vzťahoch s jeho obchodnými partnermi, pretože spoločný postup uľahčuje členským krajinám presadiť príslušné záujmy v medzinárodnom obchode. Tieto ciele sa uskutočňujú prostredníctvom uplatňovania nástrojov SOP, ktoré možno rozdeliť na autonómne a zmluvné nástroje (Šíbl, 2006, s. 122).

²⁰ Najdôležitejšími prvkami vonkajších vzťahov EÚ sú okrem spoločnej obchodnej politiky aj politika v oblasti rozvojovej spolupráce, politika v oblasti hospodárskej, finančnej a technickej spolupráce, pridruženie zámorských krajín a území, pridruženie na základe asociačných dohôd, kooperačná politika (Cihelková, 2003, s. 50).

²¹ Trojpilierová štruktúra EÚ sa zaviedla prijatím Maastrichtskej zmluvy. V Zmluve o EÚ sa síce uvádza, že „Únia je založená na Európskych spoločenstvách“, v skutočnosti je to však len jeden z jej pilierov. Prvý pilier zastrešuje Európske spoločenstvá. Zmluvne ho upravujú zakladajúce zmluvy, ako aj ich revízie. Druhý pilier predstavuje spoločná zahraničná a bezpečnostná politika, upravený je v hlave V Zmluvy o EÚ. Tretí pilier tvorí policajná a justičná spolupráca v trestných veciach, teda hlava VI Zmluvy o EÚ. Tieto tri piliere sa okrem svojho predmetného obsahu odlišujú charakterom spolupráce členských štátov, ktorý naznačuje hĺbku integrácie v tej-ktorej oblasti. Vo všeobecnosti možno rozlišovať medzi nadnárodnou a medzivládnu spoluprácou. Kým prvý pilier charakterizuje nadnárodná spolupráca, druhý a tretí pilier EÚ majú medzivládny charakter. Nadnárodná spolupráca v rámci Európskych spoločenstiev znamená, že Európske spoločenstvá vykonávajú právomoci, ktoré by inak prislúchali jednotlivým suverénnym členským štátom. Členské štáty sa teda zriekajú suverenity v prospech Európskych spoločenstiev. Na rozdiel od toho pri medzivládnej spolupráci v rámci 2.a 3. piliera členské štáty nemôžu byť pri svojej vôli zaviazané k činnosti alebo postupu (Šíbl, 2006, s. 113).

Autonómne nástroje spoločnej obchodnej politiky predstavujú jednostranne prijaté opatrenia EÚ ovplyvňujúce dovoz a vývoz. Ide o opatrenia regulujúce dovozy a vývozy, ako aj ochranné obchodné opatrenia. Spoločná colná tarifa je hlavným regulačným nástrojom SOP. Uplatňuje sa na dovozy z nečlenských krajín a je v súlade s pravidlami GATT/WTO a doložkou najvyšších výhod. Bola zavedená v roku 1968 ako aritmetický priemer taríf uplatňovaných jednotlivými členskými krajinami. K jej zmenám dochádzalo postupne na základe rokovaní v rámci GATT. V súčasnosti úroveň spoločnej colnej tarify dosahuje menej ako 5%. Do rámca autonómej obchodnej politiky patrí aj Všeobecný systém colných preferencií (GSP), ktorý je najdôležitejším príkladom uceleného systému preferencií pre približne 181 rozvojových krajín a závislých území (vrátane nástupníckych štátov ZSSR). Tieto colné výhody poskytuje EÚ jednostranne a nerecipročne²². Vzhľadom k tomu, že ide o autonómne opatrenia EÚ, líši sa rozsah a podmienky poskytovaných colných preferencií voči jednotlivým krajinám. EÚ berie do úvahy ako ekonomické, tak mimoekonomické podmienky v týchto krajinách. Ide o zníženie colnej sadzby alebo zrušenie ciel pre hotové výrobky a polotovary, poprípadne i suroviny dovážané z týchto krajín. Pre 49 najmenej rozvinutých krajín sveta (Least Developed Countries) bol v roku 2001 GSP doplnený Iniciatívou „Všetko okrem zbraní“ (Everything But Arms). Na základe tejto iniciatívy bol liberalizovaný akýkoľvek dovoz z týchto krajín do EÚ s výnimkou banánov, ryže a cukru.

Zmluvná obchodná politika je tvorená všetkými zmluvami súvisiacimi s dovozom a vývozom tovarov, ktoré EÚ uzavrela s tretími krajinami, skupinami krajín alebo zmluvy globálneho charakteru (napr. závery Uruguajského kola GATT). Hoci ES formálne neboli a nie sú zmluvným partnerom Všeobecnej dohody o clách a obchode, terajšej WTO, prevzali na seba v mnohostranných obchodných rokovaniach dôležitú úlohu. EÚ tu však od roku 1993 zastupuje svoje členské štáty „z ich vôle a miesto nich“ ako poverenec v rokovaniach (Cihelková, 2003, s. 65).

Do rámca zmluvnej obchodnej politiky patria aj asociačné dohody. Element pridruženia (asociácie) je významným nástrojom privilegovaných vzťahov EÚ. Dôvody užších (privilegovaných) vzťahov sú buď historické (bývalé koloniálne vzťahy – napr. dohody so štátmi Afriky, Karibiku a Tichomoria a dohody so štátmi Stredomoria –

²² Myšlienka zvýhodniť rozvojové krajiny v medzinárodnom obchode sa zrodila na I. Konferencii OSN o obchode a rozvoji (UNCTAD) v roku 1964. Odporúčenie vytvoriť GSP, ktorý by umožnil vyspelým krajinám poskytovať rozvojovým krajinám autonómne obchodné preferencie, bolo uskutočnené na II. Konferencii v roku 1968.

Eurostredomorské dohody o pridružení) alebo geografické a politické (dohody o pridružení s perspektívou členstva). Pridruženie zámorských krajín a území neupravuje iba obchodné vzťahy, ale môže zakladať širšiu hospodársku spoluprácu a finančnú pomoc zo strany EÚ. Táto asociácia sa týka 26 krajín a území (s výhradou zvláštnych ustanovení o Grónsku).

Európska únia vytvorila aj rozsiahlu sieť dohôd o spolupráci a to najmä s rozvojovými krajinami. Kooperačné dohody sú typické ako základ pre spoluprácu s EÚ v prípade azijských, latinskoamerických a čiastočne i stredomorských krajín. Tieto dohody nepredpokladajú tak intenzívne formy spolupráce ako dohody o pridružení a pre partnerov neprinášajú ani preferenčné zaobchádzanie. Vedľa obchodnej spolupráce ponúkajú možnosť hospodárskej spolupráce s cieľom riešiť problémy špecifických sektorov, napríklad vytváranie nových pracovných miest, či zmenšovanie regionálnych rozdielov. Hranice medzi obchodnou a hospodárskou spoluprácou je veľmi jemná. Navyše hospodárska spolupráca nie je klasickým prostriedkom pre rozvoj obchodu. Hlavným zmyslom takejto kooperácie je rozvoj priemyslu a poľnohospodárstva s ohľadom na rast životnej úrovne alebo rozvoj ekonomík príslušných partnerov. Ekonomické opatrenia v dohodách o obchodnej a hospodárskej spolupráci sa vzťahujú k priemyselnej spolupráci, vedeckej a technologickej spolupráci, spolupráci v energetike, doprave a životnom prostredí. Účelom týchto druhov kooperácie je cestou posilňovania vzájomných vzťahov zakladať spoločné podniky a využívať spoločné výskumné programy (Cihelková, 2003, s. 83).

4.1 Medzinárodno-právne predpoklady v oblasti vonkajších vzťahov

Právomoc ES/EÚ v rámci vonkajších vzťahov uzatvárať vonkajšie dohody s tretími štátmi a medzinárodnými organizáciami je hlavným obsahom ich medzinárodnej právnej subjektivity. Medzinárodná právna subjektivita znamená spôsobilosť byť nositeľom práv a povinností na úrovni medzinárodného práva verejného, t.j. na úrovni suverénov medzinárodného spoločenstva – štátov a medzinárodných organizácií s právnou subjektivitou. Má dva aspekty: konštitutívny²³ (založený v súlade

²³ Konštitutívnym aspektom právnej subjektivity ES je fakt, že členské štáty (subjekty medzinárodného práva verejného) založili Spoločenstvá na báze zmlúv podľa Viedenského dohovoru o zmluvnom práve

s medzinárodným právom) a deklaratórny (uznaný medzinárodným spoločenstvom). Európske spoločenstvá ako medzinárodná organizácia sú určené právnou subjektivitou, a to vnútornou a vonkajšou (Cihelková, 2003, s. 38). Z hľadiska vonkajších vzťahov je najdôležitejšia vonkajšia subjektivita, ktorá vymedzuje postavenie ES voči celému medzinárodnému spoločenstvu, teda ich vonkajšiemu prostrediu. Vonkajšia subjektivita ES vyjadruje skutočnosť, že Spoločenstvá môžu nadväzovať zmluvné vzťahy s tretími štátmi a medzinárodnými organizáciami v celom rozsahu cieľov definovaných v zakladajúcich zmluvách. Deje sa tak v súlade čl. 300 Zmluvy o ES²⁴, ktoré majú explicitne vymedzenú právomoc k uzatváraniu vonkajších zmlúv: „Ak predpokladá táto Zmluva uzatvorenie dohôd medzi Spoločenstvom a jedným alebo niekoľkými štátmi alebo medzinárodnými organizáciami, dá Komisia odporúčanie Rade...“ (Cihelková, 2003, s. 48). Vonkajšie dohody sú súčasťou medzinárodného práva verejného, pretože druhou stranou je subjekt medzinárodného práva. Tieto dohody sú aj súčasťou komunitárneho práva, keďže sú uzatvárané orgánmi spoločenstva ako iné komunitárne akty (Cihelková, 2003, s. 49). Charakter spolupráce určuje právnu štruktúru EÚ. V zásade možno rozlišovať medzi právom Európskych spoločenstiev (komunitárnym právom) na jednej strane a právom druhého a tretieho piliera na strane druhej. Právo Európskych spoločenstiev a právo ďalších dvoch pilierov spolu tvoria tzv. právo EÚ alebo úniové právo. Komunitárne právo je právom nadnárodným, právo druhého a tretieho piliera má naopak znaky medzinárodného práva verejného (Šíbl, 2006, s. 122). Vonkajšia dohoda je teda integrálnou súčasťou komunitárneho práva odo dňa nadobudnutia účinnosti. Vonkajšie dohody sú publikované v zbierke Úradný list (Official Journal) (Cihelková, 2003, s. 49).

Právnym základom pre uzatváranie vonkajších dohôd sú články právnej Zmluvy o ES, resp. Zmluvy o EÚ stanovujúce právomoci Spoločenstva v danej oblasti explicitne, či implicitne. Sú to napríklad články (Cihelková, 2003, s. 50):

- 133 (obchodné dohody),
- 181 (dohody o rozvojovej spolupráci),
- 308 (dohody o hospodárskej spolupráci),
- 310 (asociačné dohody).

medzi štátmi z roku 1969. Mezinárodnú právnu subjektivitu ale majú Spoločenstvá ako celok, nie ich orgány (Cihelková, 2003, s. 39).

²⁴ Keďže platnosť Zmluvy o založení ESUO už vypršala a praktický význam Zmluvy o založení EURATOMu je malý, najvýznamnejšou zakladajúcou zmluvou z hľadiska zdrojov práva ES je Zmluva o založení Európskeho spoločenstva (v súčasnosti v platnom znení Zmluvy z Nice) (Šíbl, 2006, s. 115).

4.2 Pojmové a obsahové vymedzenie dohôd o slobodnom obchode

Európska únia neprispieva k liberalizácii svetového obchodu iba prostredníctvom dohôd dojednaných na multilaterálnej úrovni (GATT/WTO), ale aj na základe dohôd o slobodnom obchode (DSO alebo FTAs – free trade agreements) či regionálnych obchodných dohôd (RTAs – regional trade agreements). Zásadnou otázkou, ktorá sa na úvod problematiky RTAs vynára, je otázka ich pojmového vymedzenia. Hoci prívlastok „regionálne“ indikuje, že ide o dohody uzatvárané medzi krajinami rovnakého geografického regiónu, pojem RTAs sa chápe v širšom význame, a to ako zastrešujúci pojem na označenie viacerých typov obchodných (integračných) dohôd bez ohľadu na to, či sú uzatvorené medzi krajinami príp. zoskupeniami krajín rovnakých alebo rôznych geografických regiónov.

Regionálne obchodné dohody vo svojom súhrne predstavujú teda pomerne rozmanitý a spleťtý systém dohôd rôznych foriem. Do skupiny RTAs sa zaraďujú predovšetkým dohody o oblasti slobodného obchodu, dohody o colnej únii a nerecipročné (preferenčné) dohody, v ktorých iba jedna alebo viacero zúčastnených krajín (ale nie všetky) poskytujú určité koncesie (napr. colné koncesie). V závislosti od počtu krajín zapojených do RTAs sa tieto dohody vyskytujú v dvoch možných modifikáciách, a to ako bilaterálne alebo ako plurilaterálne dohody. Od začlenenia novej mnohostrannej obchodnej zmluvy GATS do zmluvného inštrumentária novej WTO v roku 1995 sa medzi preferenčné regionálne obchodné dohody zahŕňajú dohody o službách (Services Agreements). Následný režim obchodno-hospodárskej praxe na základe preferenčných regionálnych obchodných dohôd predstavujú regionálne obchodné usporiadania (Regional Trade Arrangements – RTAs) nazývané aj preferenčnými obchodnými usporiadaniami (Preferential Trade Arrangements – PTAs). Usporiadaniami rozumieme obchodnopolitické režimy (predintegračného aj integračného charakteru).

Existuje aj množstvo zoskupení, ktoré sú formálne založené na oblasti slobodného obchodu, avšak pridávajú k nej progresívne prvky spoločného trhu (napr. NAFTA). V tejto súvislosti sa stretávame s pojmom tzv. komplexnej oblasti slobodného obchodu, vznikajúcej na báze „komplexnej regionálnej dohody“. Komplexná oblasť slobodného obchodu sa spravidla nepovažuje za samostatnú formu integrácie, pretože v sebe kombinuje prvky tradičných foriem integrácie. (Cihelková, 2006. s. 105)

Svojou povahou sú RTAs síce diskriminačné (zúčastnené krajiny získavajú v nich isté výhody, ktoré zostávajú odopreté nezúčastneným – tretím krajinám), čo odporuje základnému princípu multilaterálneho obchodného systému reprezentovaného GATT/WTO t.j. princípu nediskriminácie vyjadreného doložkou najvyšších výhod. Takáto diskriminácia sa však v rámci GATT/WTO považuje za diskrimináciu legálnu a umožňuje ju výnimka z doložky najvyšších výhod. Za preferenčné regionálne obchodné dohody (Preferential Regional Trade Arrangements – RTAs) sa vo WTO v súlade s článkom XXIV GATT logicky považujú najmä dohody o slobodnom obchode – (Free Trade Agreements – FTAs) a dohody o colnej únii (Customs Union Agreements – CUAs). Tieto výnimky sú poskytované (WTO, 2007, s. 1):

- Odsekmi 4 až 10 čl. XXIV GATT – definuje podmienky formovania a fungovania regionálnej integrácie v súvislosti s obchodom s tovarmi (oblasti slobodného obchodu a colné únie). Štáty môžu porušiť princíp doložky najvyšších výhod pri dodržaní nasledujúcich podmienok: Regionálna dohoda (1) nesmie zvyšovať ochranu proti nečlenským štátom nad úroveň, ktorá existovala pred vytvorením regionálneho zoskupenia; (2) musí znížiť clá vo vnútri zoskupenia na nulu a musia odstrániť aj ostatné opatrenia obmedzujúce obchod, ktoré sú povolené článkami GATT/WTO; mala by obsahovať harmonogram odstraňovania týchto prekážok, ktorý by až na výnimky nemal presiahnuť desať rokov; (3) musia pokrývať v podstate všetok obchod s tovarom, ktorý pochádza z teritória regionálnej integrácie.
- Zmocňovaciu doložkou (enabling clause) – dopĺňa článok XXIV GATT (t.j. Rozhodnutie o odlišnom a preferenčnom zaobchádzaní, reciprocite a širšej účasti rozvojových krajín od roku 1979). V zásade povoľuje členským štátom WTO poskytnúť rozvojovým krajinám priaznivejšie zaobchádzanie, bez toho aby toto zaobchádzanie museli poskytnúť aj ostatným krajinám (výnimka z doložky najvyšších výhod). Takýto postup ale musí viesť k podpore a rastu rozvojových krajín a nie iba k vytváraniu prekážok obchodu s ostatnými krajinami. Rovnako neobsahuje požiadavku reciprocity, rozvojové krajiny teda nie sú povinné otvárať svoje trhy vyspelým krajinám tak, ako oni otvárajú rozvojovým krajinám.
- Článok V GATS – upravuje uzatváranie dohôd o regionálnej integrácii v oblasti obchodu so službami pre rozvinuté aj rozvojové krajiny.

Ostatné ako všeobecné preferenčné schémy, napríklad nerecipročné preferenčné dohody zahrňujúce rozvojové a rozvinuté krajiny, vyžadujú oslobodenie člena WTO od záväzkov. Tento úkon vyžaduje súhlas troch štvrtín členov WTO. Príkladom takejto dohody je aj Dohoda o partnerstve a spolupráci Európskej únie a krajín ACP.

K 10. augustu 2008 bolo v rámci GATT/WTO notifikovaných 213 RTAs. Z nich 131 bolo notifikovaných v súlade s článkom XXIV, 26 v súlade so zmocňovaciou doložkou a 56 v súlade s článkom V GATS. Ak zoberieme do úvahy regionálne obchodné dohody, ktoré vstúpili do platnosti, ale neboli notifikované; tie, ktoré boli podpísané, ale ešte nenadobudli účinnosť; tie, o ktorých sa rokuje, prípadne tie, ktoré sú v navrhovacej fáze, ich celkový počet je 213 (WTO, 2008, s. 1).

4.3 Analýza pojmu „partnerstvo“ z pragmatického hľadiska

V spojitosti s úsilím o širšie a komplexnejšie zameranie a obsah sa na konci 20. storočia stretávame v medzinárodnej obchodnej politike nielen s dohodami o slobodnom obchode, ale aj s obchodnými dohodami o tesnejších hospodárskych vzťahoch (Closer Economic Relations Trade Agreements, napríklad Austrália – Nový Zéland, 1983), resp. s dohodami o preferenčnom obchodnom usporiadaní, pokiaľ ide o predintegračnú fázu obchodno-politickej spolupráce (obchodné bariéry sa výrazne znižujú, no ešte nedochádza k ich úplnej eliminácii) (Kosír, 2007, s. 379).

V praxi Európskej únie sa najmä v súčasnosti stretávame so zavádzaním pojmu „partnerstvo“ (partnership) do zmluvných nástrojov obchodnej politiky. Partnerstvá vytvorené Európskou úniou nezaznamenávajú v súčasnosti iba kvantitatívny nárast, dochádza rovnako ku kvalitatívnym zmenám. Cieľom vytváraných partnerstiev je poskytnúť nielen udržateľný rámec pre politický dialóg a základ pre spoluprácu na poli legislatívnom, hospodárskom, sociálnom, finančnom, vedeckom, civilnom, technologickom a kultúrnom, ale aj výzva na posilnenie hospodárskeho partnerstva definovaním hospodárskej stratégie za účelom zvýšiť objem obchodu a investícií. Garantovanie stanovených výhod v dlhšom časovom horizonte je veľakrát spojené so zámerom vytvorenia oblasti slobodného obchodu, príp. colnej únie.

Partnerstvo ako označenie zmluvného vzťahu EÚ s tretou krajinou môže nadobúdať nasledujúce pojmové varianty:

- Európske partnerstvá (European Partnerships)

Európska únia považuje vytvorenie európskych partnerstiev za prostriedok na realizáciu európskej perspektívy krajín v rámci procesu stabilizácie a pridruženía. Cieľom Európskeho partnerstva je aj určiť, ktoré priority sa musia vykonať v rámci jednotného rámca na účel podpory úsilia danej krajiny priblížiť sa k Európskej únii. Európske partnerstvo rovnako stanovuje usmernenia ohľadne finančnej pomoci (Európska rada, 2004, s. 1).

Inštitút dohody o európskom partnerstve bol zatiaľ začlenený do vzťahov s potenciálnymi kandidátskymi krajinami – Albánskom, Bosnou a Hercegovinou, Čiernou Horou, Srbskom a Kosovom. EÚ prostredníctvom výnimočných obchodných opatrení regulácie pre tieto krajiny a teritória západného Balkánu dopĺňa stabilizačný a asociačný proces. Preferenčné zaobchádzanie bude v platnosti do konca decembra 2010. V súlade s ním výrobky majúce svoj pôvod v uvedených krajinách môžu byť importované do Únie bez kvantitatívnych obmedzení alebo opatrení majúcich podobný účinok bez akýchkoľvek ciel. Napriek tomu, limitované koncesie a colné kvóty môžu byť aplikované na určité produkty. Ako potenciálne kandidátske krajiny sa môžu aj uchádzať o určité typy pomoci zo strany EÚ napríklad ako sú rôzne programy EÚ, obchodné preferencie pre svoje produkty alebo pomoc pri plnení štandardov Únie.

- Prístupové partnerstvo (Accession Partnership)

Pojem partnerstvo je zaužívaný aj v súvislosti s výrazom prístupové partnerstvo (accession partnership) označujúc ním nástroj predvstupovej stratégie kandidátskych krajín (Chorvátsko, Macedónsko, Turecko). Sústreďuje ich pozornosť na konkrétne oblasti, kde by predvstupová pomoc mala byť zameraná. Prístupové partnerstvo aktualizuje predchádzajúce európske partnerstvo a určuje nové priority, ktoré sú prispôbené osobitným potrebám krajiny a štádiu príprav a podľa potreby sa aktualizujú. Hlavné priority sa týkajú schopnosti postupovať v príprave na pristúpenie, najmä schopnosti splniť kritériá vymedzené Európskou radou na zasadnutí v Kodani v roku 1993, a podmienky stanovené pre proces stabilizácie a pridruženía. Prístupové partnerstvo poskytuje aj usmernenia pre finančnú pomoc krajine. Od kandidátskej krajiny sa očakáva, že vypracuje plán s časovým harmonogramom a osobitnými opatreniami na riešenie priorít prístupového partnerstva.

Kandidátske krajiny Turecko a Chorvátsko už začali rokovania o vstupe a vo všeobecnosti spĺňajú Kodanské kritériá. Obe krajiny uskutočnili reformy, i keď

v Turecku pomalšie. Macedónsko je kandidátskou krajinou od decembra 2005. Práve kandidatúra Turecka predstavuje výrazné špecifikum pre vývoj európskej integrácie. Pochybnosti pramienia predovšetkým z možných rizík vyplývajúcich z jeho veľkosti, polohy, vnútropolitického a ekonomického vývoja, ale i z obáv koexistencie rozdielnych kultúr. Aj keď sa od počiatku proces eurointegračných ambícií Turecka vyznačuje viacerými špecifickými momentmi a fázami, Európska únia neodhlasovala Rakúskom navrhovaný inštitút tzv. privilegovaného partnerstva, definujúci šírku záväzkov a práv bez nároku na plnoprávne členstvo, nakoľko by v skutočnosti išlo o určitý precedens. V doterajšej histórii rozširovania únie tiež nejestvuje príklad, kedy by už začaté prístupové rokovania nevedli k ponuke plného členstva²⁵.

- Dohody o partnerstve a spolupráci (Partnership and Cooperation Agreements - PCA)

Európska únia uzatvorila deväť dohôd o partnerstve a spolupráci s krajinami východnej Európy a Strednej Ázie (s Arménskom, Azerbajdžanom, Gruzínskom, Kazachstanom, Kirgiskom, Moldavskom, Ruskou federáciou, Ukrajinou a Uzbekistanom). Cieľom týchto partnerstiev je poskytnúť udržateľný rámec pre politický dialóg, podporu úsilia na posilnenie ich demokracií a rozvoja ekonomík sprevádzané ich transformáciou na trhové ekonomiky a podporiť trh a investície. Cieľom dohôd o partnerstve a spolupráci je tiež poskytnúť základ pre spoluprácu na poli legislatívnom, hospodárskom, sociálnom, finančnom, vedeckom, civilnom, technologickom a kultúrnom. Dohoda o partnerstve a spolupráci s Ruskou federáciou poskytuje priestor pre vytvorenie nutných podmienok pre ustanovenie budúcej oblasti slobodného obchodu. Politika tiež predpokladá posilnené preferenčné obchodné vzťahy a zvýšenú finančnú a technickú pomoc, ponúkajúc výhody vnútorného trhu EÚ.

- Dohody o hospodárskom partnerstve (Economic Partnership Agreements – EPAs)

V prípade skupiny krajín ACP (zahrňujúcej 78 krajín) možno pozorovať aj podporu dohôd o hospodárskom partnerstve (Economic Partnership Agreements – EPAs). Tieto dohody nie sú klasickými obchodnými dohodami, keďže nepredstavujú rovnaké výhody pre obe strany.

²⁵V súčasnosti je Turecko súčasťou projektu Únie pre Stredomorie (bližšie rozpracované v kapitole 4.7.2).

- Dohody o strategickom partnerstve

Európska únia zintenzívňuje vzťahy s globálnymi hráčmi najmä v línii dohôd o strategickom partnerstve. Tieto dohody posilňujú strategické aliancie partnerov za účelom zdôraznenia efektívnosti multilaterálneho prístupu, vyzdvihujú mier, bezpečnosť, ľudské práva a demokraciu vo svete a súbežne predkladajú série konkrétnych krokov zameraných na rozšírenie spolupráce v kľúčových oblastiach. Zmluvné strany koordinujú svoje pozície nielen v príprave, rokovaníach a implementácii zásadných multilaterálnych konvencií, ale aj a v rámci aktivít rozvíjaných na pôde Spojených národov. Ich vzájomný dialóg je teda posilnený nielen bilaterálne, ale aj medzinárodne, mnohokrát so zlepšením inštitucionálnej architektúry vzájomných vzťahov, rozvíjaním pravidelného politického dialógu a tiež upevnením intelektuálnej a kultúrnej výmeny. Za dohody tohto druhu sa považujú aj dohody so Spojenými štátmi, Kanadou, Čínou, Indiou, Japonskom a Ruskom.

Pôvodne rozvíjané partnerstvá, či už so združením EFTA alebo časťou rozvojových krajín, boli determinované prirodzenou prepojenosťou, ktorá vyplývala zo spoločného historického vývoja. Do tohto kontextu možno zaradiť aj európske dohody o pridružení (Europe Agreements) s krajinami strednej a východnej Európy (1991-96), ktoré predstavovali účinný rámec rozvoja ich ekonomík a podpory transformačného procesu. Hoci geografický aspekt neustúpil úplne do úzadia (budovanie Spoločného európskeho hospodárskeho priestoru s Ruskou federáciou, prípadne Euro-stredomorskej oblasti slobodného obchodu²⁶), EÚ rozvíja úsilie o zintenzívnenie obchodnej spolupráce aj smerom k vzdialenejším teritóriám (Kosír – Račková – Kosír, 2006, s. 392). Nové partnerské vzťahy EÚ prispievajú k dôležitým väzbám medzi jednotlivými integračnými zoskupeniami, napr. transatlantické partnerstvo USA – EÚ, ázijsko-európske partnerstvo ASEM (Ázia – EÚ), prípadne partnerstvo EÚ a Stredomoria (Príloha č. 10).

²⁶ V súčasnosti pretransferované do podoby konceptu Únie pre Stredomorie (bližšie analyzované v kapitole 4.7.3.

4.4 Perspektívna spolupráca Európskej únie a USA

Transatlantické vzťahy prešli za posledných 50 rokov významnou transformáciou. Zatiaľ čo v období studenej vojny boli formované bezpečnosťou v Európe a hospodárskou súťažou oboch strán, v novej globálnej situácii 90. rokov sa Spojené štáty americké dostali do pozície dominantnej vojenskej sily a silnejúcej ekonomickej moci.

Spojené štáty americké v povojnovom období začali Európe venovať osobitnú pozornosť ako najsilnejšia svetová mocnosť, ktorá prevzala na seba hlavnú zodpovednosť za budúcnosť celého západného sveta a zapojili sa do povojnovej rekonštrukcie zničenej Európy. Spoločné politické záujmy západnej Európy a USA, spájané so zdôrazňovaním nevyhnutnosti chrániť mier, prosperitu a ľudské práva, v podmienkach povojnového svetového spoločenského vývoja, v podmienkach proti sebe stojacich dvoch svetových spoločenských systémov, v praxi znamenali zachovať a posilniť západný svet ako spoločenský poriadok, účinne reagovať na expanziu socializmu, na rozpad koloniálnej sústavy, oslabenie politickej stability vo viacerých západoeurópskych štátoch atď. Ako spoločný záujem vystupovala aj potreba utvoriť priestor na ďalší rozvoj internacionalizácie hospodárskeho života rozvíjajúcej sa na pozadí vedecko-technickej revolúcie. Stabilizácia, rozvíjanie vzájomných vzťahov a riešenie vzájomných konfliktov pritom nebolo otázkou ochoty či neochoty, ale otázkou nevyhnutnosti vyplývajúcej na jednej aj druhej strane z veľmi dôležitých politických i ekonomických záujmov (Šíbl – Šaková, 2002, s. 293).

4.4.1 *Európsky integračný proces v kontexte dominantnej pozície USA vo svetovom hospodárstve*

Predovšetkým spoločné politické záujmy USA na jednej strane a západoeurópskych štátov na druhej strane spájali obidve strany v čase, keď sa začali rozvíjať západoeurópske integračné procesy. Hoci myšlienky na európsku integráciu vznikali ďaleko skôr, v ranom povojnovom období v Európe stále prevažovali národné záujmy nad záujmami nadnárodnými. Ekonomické, kultúrne a spoločenské prepojenie Európy a USA sa ďalej prehľbovalo. Prielom v danej oblasti spôsobil pragmatický prístup Jeana

Monneta (vtedajší minister hospodárstva Francúzska), ktorý zastával názor, že európsky zjednocovací proces môže uspieť len prostredníctvom postupných krokov, ktoré budú vyhovovať okamžitej politickej atmosfére²⁷.

Liberalizačný proces nebol vzhľadom na rozdielnosť politických a ekonomických pomerov v povojnovom období a s tým súvisiacich ekonomických záujmov, spočiatku jednoduchý²⁸.

V súhrne možno konštatovať, že prvé dve povojnové dekády boli obdobím politickej i hospodárskej hegemonie Spojených štátov v demokratickom svete, kedy USA zároveň niesli podstatnú časť finančných nákladov na revitalizáciu európskych partnerov. Naopak, európski spojenci sa museli zmieriť s určitou mierou politickej, bezpečnostno-strategickej a ekonomickej závislosti na USA a postupným otváraním svojich trhov americkým výrobkom. Tento vývoj bol však dlhodobu neudržateľný, aj napriek pokračujúcemu hospodárskemu rastu USA dochádzalo od 60. rokov 20. storočia k relatívnemu poklesu ich ekonomickej a politickej sily vo vzťahu k západoeurópskym štátom (a tiež k Japonsku). Táto skutočnosť sa plne prejavila v 70. rokoch v podobe krízy medzinárodného menového systému a amerického doláru ako hlavnej svetovej meny (Cihelková, 2003, s. 16).

V Európe 70. rokov 20. storočia bolo možné zaznamenať okrem spoločných zahraničnopolitických postojov vo vzťahu ku Spojeným štátom i posun v rámci európskeho integračného procesu. Ku koncu 60. rokov (1.7.1968) bola v Spoločenstvách zavŕšená colná únia a uskutočnené prvé kroky ku spoločnému trhu.

²⁷ Liberalizačný proces v Európskej únii sa v podstate začal už v roku 1951 podpísaním tzv. Parížskej zmluvy medzi Belgickom, Francúzskom, Holandskom, Luxemburskom, Nemeckom a Talianskom o založení Európskeho spoločenstva pre uhlie a oceľ ESUO (European Coal and Steel Community). Cieľom tohto integračného zoskupenia bolo postupne nahradiť jednotlivé národné trhy (uhlíe, oceľ, koks, železná ruda a šrot) spoločným trhom všetkých členských štátov a umožniť voľný pohyb tovarov, služieb, kapitálu a pracovnej sily v rámci spomínaných odvetví. V tomto prípade išlo o sektorovú metódu integrácie, ktorú však o päť rokov neskôr nahradila metóda začlenenia celých národných ekonomík do integračného procesu. Táto metóda sa začala uplatňovať v roku 1957, kedy boli prijaté Rímske zmluvy, ktoré dali základ vzniku Európskeho hospodárskeho spoločenstva – EHS (European Economic Community) a Európske spoločenstvo pre atómovú energiu – EURATOM (European Atomic Energy Community).

²⁸ Práve kvôli spoločným colným tarifám a iným politickým dôvodom Veľká Británia odmietla vstúpiť do integračného zväzku z obavy straty štátnej suverenity a strát vzniknutých obmedzením obchodných tokov medzi niektorými krajinami a ich bývalými kolóniami (napr. Veľká Británia s krajinami Commonwealthu). Produktom rozličných názorov jednotlivých západoeurópskych štátov na to, akým smerom a k akým cieľom sa integračné procesy majú uberať, sa v povojnovom období stalo Európske združenie voľného obchodu – EZVO (The European Free Trade Association – EFTA). Založili ho na základe Štokholmskej konvencie parafovej 20.11.1959, ktorá vstúpila do platnosti 3.5.1960. Zakladajúcimi členmi sa stali: Dánsko, Nórsko, Portugalsko, Rakúsko, Švajčiarsko, Lichtenštajnsko, Švédsko a Veľká Británia. Pridruženým štátom sa stalo Fínsko a neskorším členom Island.

Tým zanikla väčšina prekážok vnútroregionálneho obchodu, čo prispievalo k hospodárskemu rozvoju Spoločenstva. Na druhej strane recesia a inflácia 70. rokov, spojené so surovinovou a energetickou krízou, sa negatívne prejavili na obchodnej bilancii európskych krajín s tretími krajinami. Nasledovalo zvýšenie protekcionistických opatrení predovšetkým prostredníctvom rôznych technických obmedzení či dotácií vyvázaných výrobkov (Cihelková, 2003, s. 17).

USA a Európske spoločenstvá sa začali vyznačovať rôzdielnym prístupom oboch subjektov k socialistickým krajinám strednej a východnej Európy (SVE). Obe strany chceli východné trhy získať pre seba, a tak vznikali vzájomné obchodné spory, ktoré boli prenášané i do politickej roviny. Spojené štáty inklinovali k využívaniu zahraničného obchodu ako politického nástroja vo vzťahoch Západ – Východ, zatiaľ čo ES politiku hospodárskych sankcií skôr odmietala. Bolo tomu aj preto, že táto skupina krajín hrala v obchode ES s tretími krajinami väčšiu úlohu, než v obchode USA. Zatiaľ čo pre Európske spoločenstvá, najmä SRN, bol obchod so socialistickými krajinami pomerne dôležitý (napr. v roku 1975 predstavoval export Spoločenstva do krajín SVE 10%), pre USA bol tento obchod nevýznamný (asi 1 %). (Cihelková, 2003, s. 18).

Snaha EHS riešiť nezávisle na Spojených štátoch obchodné a menové otázky bola najdôležitejším aspektom rastúcej relatívnej pozície ES ako konkurenta v USA v 70. rokoch. Tento fakt zvýraznilo prvé rozšírenie ES o Veľkú Britániu, Dánsko a Írsko v roku 1973. To sa prejavilo predovšetkým v ekonomickej oblasti, kde bol relatívny pokles sily USA vo vzťahu k ES najvýznamnejší. Naopak bezpečnostná politika zostávala aj naďalej predovšetkým v kompetencii Spojených štátov. Za najväčšie úspechy európskej integrácie v 80. rokoch bolo možné považovať rozšírenie Európskych spoločenstiev v roku 1981 o Grécko a v roku 1986 o Portugalsko a Španielsko. Rovnako v roku 1986 prijatý Jednotný európsky akt bol najvýznamnejším pokrokom v procese liberalizácie voľného obchodu vo vnútri ES od podpísania Rímskych zmlúv v roku 1957. Prostredníctvom neho sa Európa snažila čeliť globálnej ekonomickej situácii z konca 70. a začiatku 80. rokov (Cihelková, 2003, s. 19). Jednotný európsky akt predpokladal vybudovanie jednotného trhu ES s úplným voľným pohybom tovaru, služieb, kapitálu a pracovných síl do konca roku 1992. V tejto súvislosti sa začalo hovoriť o realizácii programu „Európa '92“. Svojím obsahom modifikoval a kompletizoval zmluvy, na základe ktorých ES vzniklo. V priestore Európskych spoločenstiev vytvoril podmienky analogické podmienkam vnútorných trhov členských krajín (Šíbl – Šaková, 2002, s. 333).

4.4.2 *Formovanie rámca pre rozvoj americko-európskej obchodnej spolupráce*

Politická a ekonomická rivalita medzi Európskymi spoločenstvami a USA vyrastala zo zmeny pomerov síl medzi európskym a severoamerickým makroregiónom začínajúc 50. Rokmi 20. storočia. Spojené štáty strácali doterajšiu jednoznačnú prevahu a oslabovala sa ich vedúca politická pozícia voči západnej Európe. Ekonomické problémy, deficity v obchodnej bilancii a kríza USD oslabovali americkú ekonomiku v porovnaní s ekonomicky silnejúcimi, rýchlo rastúcimi a stále viac konkurencieschopnejšími Európskymi spoločenstvami (Cihelková, 2003, s. 20).

Počas celého obdobia od vzniku Európskych spoločenstiev až do konca 80. rokov boli vzájomné vzťahy Spoločenstva a USA dané na jednej strane partnerstvom v ideologickej a politickej rovine (OSN, NATO) a úzkou spoluprácou v rovine hospodárskej (OECD, GATT), na druhej strane rastúcou hospodárskou i politickou rivalitou. Partnerstvo a spolupráca sa opierali o skutočnosť, že ide o partnerov, ktorí:

- majú významný vplyv v oblasti bezpečnostných, politických, obchodných a ekonomických vzťahov a hrajú veľmi dôležitú úlohu v medzinárodných organizáciách,
- dosiahli v priebehu času podobného stupňa priemyselného rozvoja založeného stále viac na špičkových technológiách a službách,
- vyznačujú sa vysokým stupňom zapojenia do celosvetovej i regionálnej deľby práce,
- disponujú ekonomikami, ktoré sú do značnej miery kompatibilné.

Rozvoj vzájomnej hospodárskej spolupráce prebiehal na tzv. bezzmluvnom základe, t.j. neexistovala žiadna všeobecná rámcová dohoda o obchodnej a hospodárskej spolupráci. Tento jav bol reflexiou stratégie Európskych spoločenstiev od polovice 70. rokov – neuzatvárať takéto dohody so žiadnou vyspelou krajinou GATT, ale iba s rozvojovými krajinami (výnimkou v tomto zmysle bola Rámcová dohoda o obchodnej a hospodárskej spolupráci s Kanadou z roku 1976). Základom kooperácie medzi oboma partnermi bol neformálny dialóg k riešeniu aktuálnych otázok (Cihelková, 2003, s. 20). Oslabenie svetovej, americkej i európskej ekonomiky po druhom ropnom šoku na začiatku 80. rokov ešte viac prehĺbilo nastupujúcu krízu v ekonomických vzťahov Spoločenstva a USA. Pretože sa súčasne zhoršovali vzťahy medzi Západom

a Východom, uvedomovali si obe strany, ako je dôležité, aby ich rozdielne názorové stanoviská boli riešené partnersky.

Zmena situácie v Európe, ale aj Severnej Amerike, na prelome 80. a 90. rokov 20. storočia prinútila Európske spoločenstvá a USA k prehodnoteniu vzájomných vzťahov, ktoré napriek rozvíjanej hospodárskej spolupráci boli do značnej miery založené na obrannom spojení (Cihelková, 2003, s. 20). Zmeny v Európe odrážali jednak rozpad ZSSR a celého socialistického bloku, vrátane Varšavskej zmluvy a neskôr RVHP, a dôsledku toho ďalší posun v rozložení síl vo svete (vrátane premien vo vzťahoch Západ – Východ), v celom európskom regióne (podpísanie dohody o vytvorení Európskej ekonomickej oblasti, Európskych dohôd, založenie Stredoeurópskej dohody o slobodnom obchode) a jednak prehlbujúcou sa integráciou. Perspektívy ďalšieho rozvoja Európskych spoločenstiev znamenalo podpísanie Zmluvy o Európskej únii (Maastrichtskej zmluvy) v roku 1991, ktorá zahŕňa dve úzko súvisiace časti: Zmluvu o hospodárskej a menovej únii a Zmluvu o politickej únii. Maastrichtskú zmluvu vystriedala najskôr Amsterdamská zmluva a neskôr Zmluva z Nice. Samit v Nice vytvoril okrem iného aj priestor na ďalšie rozšírenie EÚ. Ratifikačné procedúry s kandidátskymi krajinami prebehli v priebehu roku 2003 a k prijatiu 10 nových členov (Cyprus, ČR, Estónsko, Litva, Lotyšsko, Maďarsko, Malta, Poľsko, Slovensko, Slovinsko) došlo v máji 2004. Posledná vlna rozširovania prebehla v januári 2007, kedy sa členskými krajinami stali aj Bulharsko a Rumunsko.

Zmeny v Severnej Amerike predstavovali rovnako pozitívne skutočnosti z rozvoja regionálnej integrácie: úspešný postup pri budovaní oblasti slobodného obchodu medzi USA a Kanadou v rámci Dohody o slobodnom obchode (Canada – U.S. Free Trade Agreement – CUSFTA), rokovania o Dohode o severoamerickej oblasti slobodného obchodu medzi USA, Kanadou a Mexikom (North America Free Trade Agreement – NAFTA), plány na vytvorenie celoamerickej oblasti slobodného obchodu (Free Trade Area of America – FTAA) a úsilie o slobodný obchod v rámci Ázijsko-tichomorskej hospodárskej spolupráce (Asian Pacific Economic Cooperation – APEC). Kanada rovnako ako USA usudzovala, že NAFTA jej umožní zlepšiť prístup na mexický trh, a tiež že si upevní svoju pozíciu, ktorú dosiahla pri realizácii kanadsko-amerického oblasti slobodného obchodu CUFTA, a zároveň využije užšie ekonomické vzťahy s rozvíjajúcim sa mexickým trhom. Pre Mexiko NAFTA predstavuje príležitosť udržať si rozsiahle trhovovo orientované politické reformy z konca 80. rokov. Mexiko očakávalo

získanie kredibility pre svoj reformný proces a podporu zahraničných investícií v mexickom priemysle a obchode. Na strane druhej, pre Mexiko bola NAFTA prostriedkom redukcie hrozby amerického protekcionizmu a zlepšenia exportných príležitostí na americkom a kanadskom trhu. Zároveň predpokladalo širší prístup k americkému a kanadskému kapitálu a technológiám (Oustrata, 2006, s.75). Zoskupenie NAFTA zaviedlo aj opatrenia na zníženie netarifných prekážok. Napríklad Mexiko odstránilo povinnosť amerických investorov v spracovateľskom priemysle exportovať ich výrobky do USA a nepredávať ich v Mexiku. Mnohí analytici hovoria, že členské štáty NAFTA majú veľké predpoklady na to, aby v strednodobom horizonte vytvorili aj colnú úniu. Nehovoriac o tom, že v Kanade a USA sa objavujú aj úvahy o vytvorení menovej únie medzi oboma krajinami (Oustrata, 2006, s. 76).

4.4.3 Mechanizmus vzájomných vzťahov

V súčasnej dobe je vzťah USA a EÚ daný úzkou spoluprácou a partnerstvom v rámci medzinárodných organizácií, ako aj bilaterálnou dimenziou vzájomnej spolupráce, prepojenosti a závislosti. Nie vždy však dosahovali hodnoty vzájomných vzťahov tak vysoké hodnoty ako je tomu teraz. Na počiatku 90. rokov 20. storočia sa bilaterálne vzťahy týchto veľmocí dokonca dostali do situácie, kedy sa začalo hovoriť o slabnutí intenzity transatlatických vzťahov. Rivalita v obchodno-politických vzťahoch Európskych spoločenstiev a USA pokračovala aj v 90. rokoch. K sporom dochádzalo ako v rámci mnohostranných, tak dvojstranných stykov. Išlo o spory týkajúce sa: podpor exportérov, dovozu hovädzieho mäsa, obsahujúceho rastové hormóny, subvencií leteckého priemyslu, noriem regulujúcich hospodársku súťaž, dovozu banánov, spôsobov ako čeliť nedemokratickým režimom niektorých štátov, ochrany osobných údajov, zdaňovania elektronického obchodovania a poľnohospodárskeho zákona. Okrem obchodných sporov, ktoré sú charakteristické pre celú históriu vzťahov Európskeho hospodárskeho spoločenstva a USA, objavili sa ďalšie problematické aspekty. Dlhodobý vývoj Spojených štátov smerom ku kultúrne rozmanitejšiemu národu sa začal prejavovať v slabnutí ich kultúrnych vzťahov. Táto skutočnosť spolu s divergentnými ekonomickými prioritami vyústila do obavy EÚ, či sa USA neodvrátiť od európskej ekonomiky smerom k Latinskej Amerike a Tichomoriu. Za hlavnú príčinu

slabnutia väzby medzi Amerikou a Európou je ale označovaný koniec studenej vojny a rozpad Sovietskeho zväzu. Kolaps komunistického režimu znamenal pre EÚ a USA stratu spoločného nepriateľa, a teda aj motívu a motora spolupráce (Cihelková – Kašťáková, 2002, s. 168).

Rámec pre európsko-americké vzťahy predstavujú dnes Transatlantická deklarácia, Nová transatlantická agenda a Transatlantické ekonomické partnerstvo. Prvým konkrétnym krokom bolo prijatie Prehlásenia o vzťahoch medzi Európskymi spoločenstvami a USA (Transatlantic Declaration on EC-US Relations) v novembri 1990 (Cihelková, 2003, s. 20). Transatlantická deklarácia vznikla z iniciatívy amerického ministra zahraničných vecí Jamesa Bakera v novembri 1989 (podpísaná bola o rok neskôr). Jej základ spočíval v dôraze na spoločné hodnoty, princípy a tradície a hlavným úspechom bolo utvorenie mechanizmu pre systematickejší a efektívnejší americko-európsky konzultačný proces. Napriek tomu, že Transatlantická deklarácia bola nesporným úspechom, stanovila iba rámcové pravidlá spolupráce medzi ES a USA.

Najambicióznosť z uplatnených návrhov pre revitalizáciu transatlantických vzťahov sa v polovici 90. rokov stala Transatlantická oblasť slobodného obchodu (TAFTA). Tento projekt bol prednesený Kanadou a našiel podporu aj u ďalších štátov, napr. Veľkej Británie a SRN. Hoci Spojené štáty boli spočiatku opatrnejšie, myšlienka TAFTA si aj tu získavala postupne podporu. Avšak príliš veľká ambicióznosť projektu TAFTA bola zrejme hlavnou príčinou, prečo návrh nebol realizovaný v dobe svojho vzniku. Konkrétne v prípade TAFTA by vznikol trh s približne 660 miliónmi obyvateľov a s regionálnou ekonomikou s viac ako 21 biliónov EUR (Cihelková – Kašťáková, 2002, s. 168).

Úskalia, ktoré so sebou TAFTA nesie by sa mohli zdať početnejšie než jej prínosy. Nie sú však nevýhodami absolútnymi, sú nevýhodami iba v krátkom období (Cihelková – Kašťáková, 2002, s. 169). Prvú nevýhodu možno považovať v relatívne málo rozvinutých ekonomických vzťahoch EÚ – USA, ktoré sa dlhodobo rozvíjajú v závese za vzťahmi strategicko-bezpečnostnými. Túto nevýhodu možno však považovať za nevýhodu formálneho charakteru. Je nepopierateľné, že ekonomická spolupráca nemôže čo do charakteru a kvality nahradiť spoluprácu bezpečnostnú. Avšak ekonomická spolupráca by mohla byť rozvíjaná paralelne s bezpečnostnou spoluprácou a nemala by sa prehlbovať nezávisle na nej.

Druhú nevýhodu by bolo možné vidieť v tom, že nie je úplne jasné, kto presne by sa stal členom TAFTA, t.j. kto by bol partnerom EÚ na americkej strane – či iba Spojené

štáty alebo celá Severoamerická oblasť slobodného obchodu. Za najväčší problém TAFTA bol v dobe vzniku jej návrhu považovaný nedoriešený globálny kontext. Sektor poľnohospodárstva, ako aj textilný priemysel, ktoré sú silne chránené, majú veľký politický vplyv ako v Európe, tak aj v USA. Uvedené odvetvia sa vo vzťahoch EÚ – USA vyznačujú vysokými clami, kvantitatívnymi reštrikciami a diskriminačnými opatreniami.

Hlavným problémom pri rokovaníach o TAFTA bolo však riziko, že bilaterálna dohoda poškodí tretie krajiny. Toto stanovisko podporovali najmä argumenty, že pokiaľ sa tieto dve najväčšie obchodné sily spoja, dôjde k nebezpečnej koncentrácii sily. EÚ a USA by sa tak mohli pokúsiť agresívnejšou obchodnou politikou získať krátkodobé výhody na úkor tretích krajín (Cihelková – Kašťáková, 2002, s. 170). Rokovania o TAFTA vyvolávajú nedôveru a nesúhlas teda v tých krajinách, ktoré sú vylúčené z účasti v nej. Obchodný konflikt medzi jednotlivými blokmi by mohol poškodiť multilaterálny obchodný poriadok, ktorého nedávno sprísnené pravidlá takéto konflikty zmiernili (Cihelková – Kašťáková, 2002, s. 171).

TAFTA sa nakoniec nestala víťazným návrhom revitalizácie transatlantických vzťahov. Namiesto nej bola prijatá v decembri 1995 idea tzv. Nového transatlantického trhu (New Transatlantic Marketplace – NTM). Došlo k tomu v rámci Novej transatlantickej agendy (NTA) a spolu s ňou prijatým Spoločným akčným plánom (Joint EU-US Action Plan – JAP). Hlavnou úlohou NTA je prechod od konzultácií ku spoločným akciám. Spolu s NTA prijatý JAP konkretizoval ciele obsiahnuté v agende. Jednotlivé kroky boli zoradené do štyroch skupín podľa účelu prehlbovania spolupráce. Išlo o spojenia síl s cieľom:

- podporiť mier a stabilitu, demokraciu a rozvoj na celom svete (udržanie mieru a stability na Balkáne, podpora mierového procesu na Blízkom východe, kolektívna spolupráca v rámci NATO),
- odpovedať na globálne výzvy (spojenie síl v boji proti terorizmu, výrobe a šírení drog, úsilie o riešenie otázok pri ochrane životného prostredia),
- pomôcť rozvoju svetového obchodu a vytvoriť užšie hospodárske vzťahy (najmä aktivity v rámci GATT/WTO – pripraviť nové kolo mnohostranných obchodných rokovaní a nájsť východiska z obchodných sporov),
- vytvoriť mosty cez Atlantik v oblasti podnikania, vedy, vzdelania a kultúry s tým, že veľkú úlohu zohrá Transatlantický obchodný dialóg.

NTM bol koncipovaný tak, aby podporoval multilaterálny obchodný systém, sústreďuje sa na odstraňovanie necolných bariér obchodu. Dalo by sa povedať, že vo vzťahu k TAFTA tvorí jej podmnožinu (Cihelková – Kašťáková, 2002, s. 171).

Od podpisu NTA bolo prijatých viacero sektorových dohôd, ktoré ďalej zjednocujú obchod medzi EÚ a USA. Tieto dohody znamenajú rozšírenie poľa pôsobnosti NTM, a teda zužovanie medzery medzi NTM a TAFTA. Túto myšlienku by podporovala aj iniciatíva Európskej komisie z marca 1998, kedy vydala komuniké s ambicióznym návrhom na prijatie Dohody o novom transatlantickom trhu (New Transatlantic Marketplace Agreement - NTMA). Táto iniciatíva bola ďalším medzníkom vo vývoji ekonomickej spolupráce EÚ a USA. Dohoda ohľadne rozšírenia Nového transatlantického trhu obsahovala ustanovenia týkajúce sa (Cihelková – Kašťáková, 2002, s. 173):

- ďalšej liberalizácie nad rámec multilaterálnej a plurilaterálnej dohody v oblasti investícií, verejných služieb a duševného vlastníctva,
- politického záväzku odstrániť všetky clá na priemyselný tovar do roku 2010,
- odstránenie technických bariér obchodu pomocou vzájomného uznávania výrobkov,
- vytvorenie oblasti slobodného obchodu v oblasti služieb.

Na základe tejto iniciatívy bol 18. mája 1998 na samite predstaviteľov EÚ a USA v Londýne prijatý program Transatlantického ekonomického partnerstva (Transatlantic Economic Partnership – TEP). Prehľbuje ako bilaterálnu, tak aj multilaterálnu spoluprácu. Navádza zúčastnené subjekty k užšej spolupráci. Je však plošnejší, zahŕňa mnohé ďalšie oblasti – napr. oblasť životného prostredia, pracovnej sily, ochrana spotrebiteľa. Prijatie tohto programu predstavuje smerovanie transatlantickej spolupráce k oblasti slobodného obchodu. Znamená totiž rozšírenie odstraňovania obchodných bariér na ďalšie oblasti, a to v urýchlenej podobe.

Jednou z najdôležitejších aktivít započatých už v rámci Novej transatlantickej agendy je v roku 1995 zahájený Transatlantický obchodný dialóg (Transatlantic Business Dialogue – TABD). Na tejto spolupráci sa podieľajú najvýznamnejší predstavitelia priemyslu a obchodu z Európskej únie a Spojených štátov, ktorí sa stretávajú na pravidelných konferenciách, vymieňajú si informácie, skúsenosti, odporúčania, návrhy a konzultujú svoje stanoviská. Usilujú sa o odhalenie nedostatkov v regulačných systémoch EÚ a USA, ďalej svoje rokovania zameriavajú predovšetkým na podporu vzájomného obchodu a ďalšie odstraňovanie colných bariér. Cieľom je rovnako definovať spoločné postoje k medzinárodným problémom a výzvam globálnej

povahy (Cihelková, 2003, s. 30). Úspešný projekt TABD sa stal podnetom k zahájeniu ďalšej spoločnej iniciatívy a to tzv. Transatlantickej iniciatívy malého podnikania (Transatlantic Small Business Initiative – TASBI), a to v roku 1996 na konferencii TABD v Chicagu. Ďalšími iniciatívami vzniknutými na báze TABD sú:

- Transatlantický dialóg o práci (Transatlantic Labor Dialogue)
- Transatlantický spotrebiteľský dialóg (Transatlantic Consumer Dialogue)
- Transatlantický dialóg o životnom prostredí (Transatlantic Environmental Dialogue).

V roku 2004 sa poprední politickí predstavitelia sa na samite EÚ-USA na zámku Dromoland dohodli, že budú hľadať prostriedky a najvhodnejší spôsob spolupráce na zvýšenie hospodárskeho rastu, na podporu obchodu medzi EÚ a USA a vzájomných investícií. Rámec, ktorý zaväzuje oboch partnerov, aby uplatnili potrebné opatrenia na splnenie svojich záväzkov, je navrhnutý pre všetky sektory s cieľom dať nový podnet a kvalitu hospodárskemu partnerstvu EÚ a USA a pracovať na vytvorení bezbariérového transatlantického trhu.

4.4.4 Transatlantické vzťahy v nových globálnych podmienkach

Jedenásty september 2001 zmenil euroatlantické vzťahy náhle a veľmi podstatne. Boj proti medzinárodnému terorizmu sa stal ich jednoznačnou prioritou. V politickej oblasti bol kladený dôraz na vytvorenie účinnej globálnej koalície proti terorizmu, ktorej vedúcimi silami sa stali po boku Spojených štátov a Veľkej Británie aj ostatné členské štáty Európskej únie. Napriek súhlasu, s ktorým obe strany – EÚ a USA – participovali na vytvorení protiteroristickej koalície, bol na druhej strane považovaný za problematický prístup USA k ďalšiemu postupu proti štátom, ktoré podľa nich terorizmus priamo či nepriamo podporujú – Irak, Irán a Severná Kórea.

V ekonomickej oblasti začala byť kladená otázka, akými spôsobmi sa vyvarovať napätiu a konfliktom v ekonomických vzťahoch, aby nemohlo byť ohrozené politické partnerstvo. To bol tiež dôvod, prečo EÚ úzko spolupracovala s USA pri riešení týchto konfliktov v mnohostrannom rámci a iniciovala IV. Ministerskú konferenciu WTO v Dohe v novembri 2001. V Dohe dospeli zástupcovia všetkých zúčastnených krajín

k dohode o zahájení rokovaní o novom kole mnohostrannej liberalizácie obchodu a skvalitnení pravidiel, o ktoré sa opiera súčasný obchodný systém.

Otázka budúceho vývoja vzťahov medzi EÚ a USA je zložitá aj s ohľadom na to, že sa tieto vzťahy nebudú odohrávať vo vákuu, ale budú súčasťou celosvetového politického i ekonomického vývoja, a budú teda ovplyvňované nielen z vnútra partnerských strán, ale aj vonkajšími faktormi. Bude preto potrebné hľadať odpovede na také otázky, ako sú: ako silnejúce izolacionistické trendy na oboch stranách ovplyvnia transatlantický dialóg, ako sa EÚ vyrovná s konkurenčnou výzvou USA, aká bude ekonomická politika oboch strán v období vojny proti terorizmu (Cihelková, 2003, s. 39)?

4.5 Strategické partnerstvo s Ruskou federáciou

Do rámca partnerských dohôd, ktoré svojím obsahom a dôležitosťou môžu byť charakterizované určite ako strategické, patrí aj Dohoda o partnerstve a spolupráci medzi Európskou úniou a Ruskou federáciou (Partnership and Cooperation Agreement between the European Communities and their Member States, of the one part, and the Russian Federation), ktorá bola podpísaná v roku 1994 a po ratifikačnom procese vstúpila do platnosti v decembri 1997.

Obe strany však prejavili vôľu pokročiť v integrácii vo väčšom rozsahu ako predpokladala dohoda o partnerstve a spolupráci, vzišla už na samite EÚ a Ruska v máji 2001 myšlienka vytvorenia Spoločného európskeho hospodárskeho priestoru Európskej únie a Ruska (Common European Economic Space – CEES) v štyroch oblastiach spolupráce: spoločný hospodársky priestor, spoločný priestor slobody, bezpečnosti a justície, spoločný priestor spolupráce v oblasti vonkajšej bezpečnosti a spoločný priestor v oblasti výskumu, vzdelávania, vrátane kultúry. V koncepčnom dokumente je projekt hospodárskeho priestoru definovaný nasledovne: „Spoločný európsky hospodársky priestor Európskej únie a Ruska znamená otvorený a integrovaný trh medzi EÚ a Ruskom, založený na implementácii spoločných pravidiel a regulácií, zahrňujúc kompatibilné administratívne postupy, ako bázu synergie a úspor z rozsahu, sprevádzané vysokým stupňom súťaže na rozsiahlejšom trhu. V konečnom dôsledku dôjde k pokrytiu v podstate všetkých sektorov hospodárstva“ (Pursiainen – Medvedev,

2004). Základnými nástrojmi tohto konceptu sú pojmy „otváranie trhov“, „regulačná konvergencia“ a „obchodná liberalizácia“ sprevádzané sektorálnymi „špecifickými rozhovormi“. Do budúcnosti možno predpokladať, že spolupráca sa bude predovšetkým sústreďovať na prvý priestor (hospodárstvo a obchodné vzťahy určované najmä tradičnými energetickými exportami) a štvrtý (humanitárne záležitosti, aj keď s chýbajúcim inštitucionálnym a právnym základom), zatiaľ čo druhý a tretí priestor (vnútorná a vonkajšia bezpečnosť) sa stávajú spornými oblasťami vystupujúcimi do popredia v súvislosti s otázkami víz, migrácie a európsko-ruskej rivality v SNŠ²⁹ (Ukrajina, Bielorusko, Moldavsko, Južný Kaukaz). Ak by koncept štyroch spoločných priestorov bol rozšírený v plnej miere, predpokladal by v oblasti hospodárstva schopnosť plnej účasti EÚ na modernizácii Ruska, nie iba v rámci priamych zahraničných investícií, ale viac vo vytvorení priaznivých inštitucionálnych podmienok pre modernizáciu a otvorenie svojich trhov Rusku. V oblasti zahraničnej politiky nie je tiež vylúčené smerovanie k modelu spoločnej bezpečnosti. V záležitostiach vnútornej bezpečnosti by sa významnou oblasťou záujmu mohla stať praktická implementácia bezvízového pohybu, čo by v konečnom dôsledku významnou mierou zvýšilo dynamiku v štvrtom priestore.

Dokumenty upravujúce partnerstvo medzi EÚ a Ruskom (Concept Paper – 2003, Road Map 2005) vyjadrujú cieľ smerom k užšej integrácii medzi Ruskom a Európskou úniou. Obzvlášť sa venujú myšlienke regulačnej konvergenzie a právnej harmonizácie v mnohých oblastiach ako nielen nástroju, ale aj ako konečnému cieľu. Avšak ani jeden z dokumentov o partnerstve neobsahuje zrejmú ideu, o aký druh vzájomných vzťahov ide v prípade spoločného hospodárskeho priestoru v zmysle jednotlivých stupňov medzinárodnej ekonomickej integrácie. Predmetné dokumenty v skutočnosti poznamenávajú, že CEES bude oblasťou širšou a hlbšou v porovnaní s ustanoveniami pre oblasť slobodného obchodu, ale nezahŕňajú samotný pojem „oblasť slobodného obchodu“. Namiesto neho sa odvolávajú na „odstraňovanie prekážok a vytváranie príležitostí“ v štyroch hospodárskych oblastiach menovite „cezhraničné obchodovanie s tovarmi“, „cezhraničné obchodovanie so službami“ a „na to sa vzťahujúce aspekty pohybu osôb“ (Agreement on Partnership and Cooperation between the European Communities and their Member States, of the one part, and the Russian Federation, 1997).

²⁹ Zotrvanie Ruska v SNŠ je do budúcnosti otázne, nakoľko v súvislosti s ozbrojeným konfliktom s Gruzínskom z augusta 2008 Rusko oznámilo svoje vystúpenie z tohto zoskupenia.

V skutočnosti pôvodnou myšlienkou bolo práve vytvorenie oblasti slobodného obchodu medzi EÚ a Ruskom. Táto myšlienka vzišla na ruskej strane počas rokovaní o možnosti vytvorenia oblasti slobodného obchodu začiatkom 90. rokov minulého storočia. Pôvodný zámer sa však nedosiahol (bolo ním určenie presného začatia rokovaní o vytvorení oblasti slobodného obchodu) najmä kvôli neochote niektorých partnerských štátov otvoriť ich trhy predovšetkým v textilnom a kovospracujúcom priemysle. Avšak cieľ vytvorenia oblasti slobodného obchodu nebol po počiatočných neúspechoch upustený zo zreteľa. V Spoločnej stratégii smerom k Ruskej federácii z roku 1999 únia stanovuje, že „preskúma, ako vytvoriť podmienky, okrem vstupu do WTO, pre budúci vznik oblasti slobodného obchodu medzi EÚ a Ruskom“. Aj Strednodobá stratégia Ruskej federácie smerom k Európskej únii (2000-2010), tiež z roku 1999, ktorú Rusko pripravilo ako odpoveď na príslušnú stratégiu EÚ, je založená na budúcej perspektíve vytvorenia oblasti slobodného obchodu (Pursiainen – Medvedev, 2004).

Napriek tomu, že o možnosti v budúcnosti otvoriť rokovania o oblasti slobodného obchodu s EÚ bola zmienka už v Dohode o partnerstve a spolupráci medzi EÚ a Ruskom, ktorá je účinná od roku 1997, predseda Európskej komisie Barroso ponúkol Rusku novú víziu dohody o slobodnom obchode EÚ a RF 3. júla 2006 pred výročným samitom G8 v Petrohrade (Kosír, 2007, s. 387).

Hlavným bodom posledného samitu Európskej únie a Ruska, ktorý sa konal v júni 2008, bola práve dohoda o strategickom partnerstve. Nová dohoda by mala byť oveľa širšia a pokryť aj energetiku, ochranu spotrebiteľov, potravinovú bezpečnosť či boj proti terorizmu.

4.6 Európska susedská politika

Snaha o ustanovenie mimoriadnych vzťahov Európskej únie so susediacimi krajinami východnej Európy, južného Stredomoria a južného Kaukazu, pre ktoré členstvo nie je vo výhlade, prebieha v rámci Európskej politiky susedstva (European Neighbourhood policy – ENP). ENP nemá za cieľ vzbudzovať v zúčastnených krajinách nádej na členstvo v EÚ. Namiesto toho sa snaží nájsť prostriedky na upevnenie bilaterálnych vzťahov a na posilnenie bezpečnosti a stability v týchto krajinách. Ide

o politiku zameranú na široký región ohraničený z južnej strany Stredozemným morom, na východe Uralom, resp. Ruskou federáciou. ENP v prvom kole zahŕňala Ukrajinu, Moldavsko, Izrael, Jordánsko, Maroko, Tunisko a Palestínsku samosprávu. Druhé kolo ENP bolo načrtnuté v marci 2005, keď Komisia vydala správy o Egypte a Libanone, ako aj o krajinách Južného Kaukazu - Arménsku, Azerbajdžane a Gruzínsku.

Pôvodne bola Európska politika susedstva ustanovená v roku 2003 za účelom zdieľať susediacim krajinám výhody rozšírenia a zameriava sa najmä na podporu demokracie, slobody, prosperity a stability, tým že stavia na existujúcich vzťahoch s rôznymi susediacimi krajinami. Avšak ustanovenie takýchto vzťahov závisí na vzájomnom záujme udržiavania spoločných hodnôt: demokracie, vlády práva, ľudských práv, princípov trhového hospodárstva a udržateľného rozvoja. Politika sa uplatňuje prostredníctvom nástrojov bilaterálnych akčných plánov reflektujúc potreby danej susediacej krajiny a recipročných záujmov tej ktorej krajiny a Únie. Tieto plány stanovujú agendu na obdobie troch až piatich rokov, pokrývajú politické a ekonomické reformy, bližšie zosúladienie legislatívy s legislatívou EÚ, účasťou na niektorých programoch Únie a rozvoji alebo posilnenia kooperácie a dialógu. Ako rámec pre uskutočňovanie tejto politiky slúžia Bilaterálne dohody ENP. Susediacim krajinám plynú výhody tiež z finančnej a technickej pomoci, predovšetkým prostredníctvom Nástoja európskeho susedstva a partnerstva (European Neighbourhood and Partnership Instrument – ENPI) na obdobie rokov 2007 – 2013 (nahrádzajúc programy TACIS a MEDA od 2000 do 2006).

Počas slovinského predsedníctva bol predložený návrh tzv. Východnej iniciatívy zo strany Poľska a Švédska. Zámerom má byť posilnenie vzťahov s Ukrajinou, Moldavskom, Arménskom, Gruzínskom, Azerbajdžanom a podľa možností aj s Bieloruskom. Spolupráca Únie s týmito krajinami by mala prebiehať nad rámec súčasnej susedskej politiky.

4.7 Budovanie Euro-stredomorského partnerstva

Záujem EÚ o stredomorskú oblasť, pocit spoluzodpovednosti za jej hospodársku, sociálnu a politickú stabilitu vyplýva už zo skutočnosti, že EÚ susedí s krajinami situovanými v Stredomorí a už v minulosti sa vytvorili medzi nimi a Úniou úzke

historické väzby. Hoci snaha EÚ dať vzťahom so stredomorskými krajinami jednotný, globálny rámec, je badateľná až od čias Rímskej zmluvy, jej realizácia sa, najmä z politických príčin, značne oddialila. K formulovaniu globálneho prístupu k stredomorským krajinám došlo až v roku 1972 na parížskom samite najvyšších predstaviteľov krajín EÚ. Ani to však nevedlo k podpísaniu regionálnej asociačnej či kooperačnej dohody. Namiesto toho vznikla séria dohôd s 12-timi stredomorskými štátmi (Alžírsko, Cyprus, Egypt, Izrael, Jordánsko³⁰, Libanon, Malta, Maroko, Palestína, Sýria, Tunisko, Turecko). Tieto dohody uzavreté v 60. a 70. rokoch tvoria súčasť toho, čo sa označuje pojmom „globálna stredomorská politika EÚ“³¹. Dohody o kooperácii zahrňovali obchod, priemyselnú kooperáciu, technickú a finančnú pomoc. Každá z dohôd umožňovala bezcolný prístup priemyselných výrobkov príslušnej signatárskej krajiny na trhy EÚ.

V roku 1989 Rada prehodnotila politiku uplatňovanú EÚ voči stredomorským krajinám a formulovala jej novú podobu sledujúcu cieľ redukovať existujúce nebezpečenstvá nestability v stredomorskej oblasti. Nová stredomorská politika EÚ obsahovala 6 hlavných komponentov: podporu procesu ekonomického prispôsobovania, stimuláciu súkromných investícií, zvyšovanie bilaterálnej finančnej pomoci EÚ, udržiavanie a vylepšovanie dohôd týkajúcich sa prístupu na trhy EÚ, účasť EÚ na rozvíjaní trhov jednotlivých stredomorských krajín a rozvíjanie hospodárskeho a politického dialógu na regionálnej úrovni tam, kde je možné.

Zvýšená pozornosť, ktorú práve EÚ venuje Stredomoriu, vyplýva z viacerých príčin:

- po vstupe Španielska a Portugalska do EÚ u nečlenských krajín tejto oblasti silnejú obavy, že sa zredukujú možnosti ich poľnohospodárskych exportov do EÚ,
- rozvoj vzťahov EÚ s krajinami strednej a východnej Európy posilňuje strach z obmedzovania spolupráce s rozvojovými krajinami (vrátane stredomorských krajín),
- realizácia projektu „Európa '92“ prispela k rozšíreniu názorov, že vzniká „pevnosť Európa“, do ktorej bude čoraz obťažnejšie ekonomicky prenikať,
- silnejú hrozby ekonomickej a politickej nestability (najvýraznejšie to dokumentovala vojna v Perzskom zálive).

³⁰ Hoci Jordánsko nemá pobrežie Stredozemného mora, je integrálnou súčasťou tohto regiónu.

³¹ Cyprus a Malta sa stali členmi EÚ v roku 2004 a s Tureckom získalo štatút kandidátkej krajiny EÚ (táto krajina formálne predložila žiadosť o plnoprávne členstvo v roku 1987, zmluva o colnej únii s EÚ vstúpila so platnosťou v roku 1996).

Všetky tieto skutočnosti podčiarkujú nevyhnutnosť rozvoja spolupráce v tejto oblasti, zároveň však demonštrujú jej čoraz väčšiu zložitosť.

4.7.1 Barcelonský proces ako východisko formalizovanej spolupráce EÚ a Stredomoria

Cieľ vytvorenia európsko-stredomorského hospodárskeho priestoru si Európska rada vytýčila na svojom samite v decembri 1994, ako spôsob posilnenia stredomorskej politiky EÚ, ktorý môže pomôcť posilniť vplyv EÚ na Blízkom východe a tak aj jej postavenie vo svete. Iniciatíva vytvorenia euro-stredomorského partnerstva bola formálne predložená pri príležitosti prvej euro-stredomorskej ministerskej konferencie, ktorá sa konala 27. – 28.11. 1995 v Barcelone³². Prijatím tzv. Barcelonskej deklarácie, ktorá prvýkrát v histórii obsahovala komplexnú spoluprácu členských krajín EÚ a Stredomoria, sa začala nová etapa multilaterálnej spolupráce. Hlavnou úlohou tzv. barcelonského procesu v ekonomickej rovine bolo vytvoriť do roku 2010 „zónu mieru a prosperity“ (Bureš, 2001, s. 111) definovanú oblasťou slobodného obchodu medzi členskými štátmi Európskej únie (EÚ) a stredomorskými nečlenskými štátmi (Euro-Mediterranean Free Trade Area – EMFTA). Za týmto účelom boli uzatvorené bilaterálne asociačné dohody medzi EÚ a jednotlivými stredomorskými krajinami, čo znamenalo jedinečný pokus o vytvorenie jednotnej oblasti slobodného obchodu medzi veľkým počtom krajín s tak odlišným stupňom ekonomického rozvoja. Na niektorých stretnutiach ministrov zahraničných vecí sa zúčastňujú aj pozorovatelia, ako napr. Líbya³³, Mauretánia, Arabská maghrebská únia a Arabská liga.

EÚ pri vytváraní euro-stredomorského partnerstva vychádzala z troch strategických cieľov (Bureš, 2001, 112):

- aspoň čiastočne vyrovnať úroveň vzťahov EÚ – Stredomorie s dynamicky sa rozvíjajúcimi vzťahmi so štátmi strednej a východnej Európy,

³² V rámci euro-stredomorského dialógu sa do súčasnosti konalo osem ministerských konferencií: Barcelona (1995), Malta (1997), Stuttgart (1999), Marseilles (2000), Brusel (2001) Valencia (2002), Neapol (2003) a Luxemburg (2005).

³³ Líbya nebola z politických dôvodov pozvaná na Barcelonskú konferenciu, avšak jej bol udelený status pozorovateľa. Líbya sa zúčastňuje na niektorých rokovaníach od Stuttgartskej ministerskej konferencie, na ktorú bola pozvaná ako špeciálny hosť.

- kompenzovať vzrastajúcu pozíciu USA vo východnom Stredomorí po vojne v Perzskom zálive a po zahájení madridského blízkovýchodného mierového procesu,
- a zvýšiť európsky export do nečlenských stredomorských štátov, ale súčasne nezvýšiť import ich výrobkov na trhy EÚ.

Asociačné dohody, ktoré uzatvárala EÚ s krajinami Stredomoria pomohli nielen odbúrať všetky obchodné prekážky, ale urýchlili aj dlho odkladané reformy stredomorských ekonomík a vytvorili spoločné a záväzné pravidlá pre vzájomnú spoluprácu medzi stredomorskými partnermi. Po obsahovej a formálnej stránke sa podobajú asociačným dohodám, ktoré uzatvárala EÚ s bývalými členmi RVHP počiatkom 90. rokov (Bureš, 2001, s. 112). Oblasť južného Stredomoria však vykazuje menšiu sektorálnu komplementaritu a komplexnosť štruktúry vo vzťahu k EÚ než kandidátske krajiny strednej a východnej Európy, a preto je na EÚ ekonomicky závislejšia. Spolupráca je teda asymetrickejšia. Kumulácia pôvodu výrobkov napomohla využívaniu výrobnéj komplementarity medzi samotnými stredomorskými krajinami a uľahčí širokú regionálnu, mnohostrannú spoluprácu v textilnom, agropotravinárskom či chemickom sektore, ako i vývoz na náročné trhy EÚ. Najväčšie výhrady stredomorských partnerov boli voči vyňatiu obchodu s poľnohospodárskymi produktmi z euro-stredomorského obchodu, hoci je známe, že niektoré krajiny sú na vývoze poľnohospodárskych komodít do EÚ závislé (Maroko, Izrael, Libanon). Stredomorské krajiny sa skôr či neskôr stanú významnými dovozcami vybraných poľnohospodárskych produktov, ako je obilie, mliečne výrobky a mäso, pre ktoré ma EÚ lepšie exportné možnosti. Napríklad na rozdiel od členských štátov EZVO, majú stredomorské krajiny konkurenčnú výhodu pri produkcii takých komodít, ako je bavlna, ovocie (i sušené), zelenina, kvetiny, olivový olej, tabak, ryža, hydinové a hovädzie mäso, t.j. tých položiek, ktoré nie je jednoduché vyvážať na vzdialené trhy, ale nájde sa pre ne uplatnenie v regionálnom meradle (Bureš, 2001, s. 114).

Zatiaľ čo dohody medzi EÚ a stredomorskými krajinami sú súčasťou vertikálnej integrácie (Sever – Juh), EÚ podporuje aj horizontálnu integráciu (Juh – Juh), konkrétne vytvoriť oblasť slobodného obchodu aj medzi samotnými stredomorskými krajinami, pretože intenzifikácia pohybu tovaru, kapitálu a pracovných síl by vytvorila dostatočne veľký, atraktívny trh pre zahraničné investície, čo je nevyhnutné pre hospodársky rozvoj regiónu. Oblasť slobodného obchodu medzi Marokom a Tuniskom vstúpila do platnosti v marci 1999 a medzi Egyptom a Tuniskom v apríli 1999. 8.mája 2001 bola podpísaná

aj Deklarácia o vytvorení oblasti slobodného obchodu medzi Tuniskom, Egyptom, Jordánskom a Marokom – tzv. Agadirský proces. Agadirskú zmluvu o vytvorení oblasti slobodného obchodu podpísali predstavitelia týchto štátov 24. februára 2004.

4.7.2 Nový koncept – Únia pre Stredomorie

Snahy revitalizáciu trinásťročného Barcelonského procesu sa v súčasnosti spájajú s Úniou pre Stredomorie. Na zdôraznenie kontinuity nesie tento koncept v spoločnej deklarácii plné označenie The Barcelona Process: Union for the Mediterranean – Barcelonský proces: Únia pre Stredomorie. Nahrádza víziu Stredomorskej únie, ktorá mala pozostávať iba z desiatich stredomorských prímorských štátov: päťky z EÚ – Francúzska, Španielska, Talianska, Grécka, Slovinska, Malty a Cypru – a severoafrickej päťice – Maroka, Alžírka, Tuniska, Líbye a Mauretánie.

Rozhodnutie založiť Úniu pre Stredomorie, rozprestierajúcu sa na troch svetadieloch s celkovým počtom 765 miliónov obyvateľov, sa rozhodli predstavitelia 43 krajín 13. júla na parížskom samite. Okrem 27 členských štátov EÚ a 9 krajín Barcelonského procesu³⁴, zahŕňa aj kandidátske krajiny EÚ – Turecko, Chorvátsko, ostatné európske krajiny – Albánsko, Bosnu a Hercegovinu, Čiernu Horu, Monako a z afrických krajín ešte Mauretániu (Presburg, 2008, s. 1).

Deklarácia Únie pre Stredomorie konkretizuje priority rozvoja novej únie ako sú vyčistenie Stredozemného mora, budovanie pozemných a vodných komunikácií, ochrana obyvateľstva pred prírodnými pohromami, rozvíjanie alternatívnych energetických zdrojov, podpora vzdelávania a výskumu a celoregionálne prepájanie hospodárskych a obchodných kapacít. Masívne rozširovanie infraštruktúry podnieti tiež rozvoj všetkých sektorov klasickej energetiky. Zároveň južné Stredomorie môže poslúžiť na rozvoj všetkých druhov mimofosílnnej energetiky, počínajúc klasickou jadrovou a končiac obnoviteľnými druhmi ako veterná a slnečná.

V oblasti obchodu dôležitým záväzkom je rozhodnutie vytvoriť do roku 2010 oblasť slobodného obchodu. Každé dva roky sa bude konať samit Únie pre Stredomorie a ministri zahraničných vecí sa budú stretávať raz ročne.

³⁴ Pozvánka pre Líbyu zostáva v platnosti, tá je predbežne považovaná za pozorovateľa. Líbya sa demonštratívne odmietla zapojiť do Únie pre Stredomorie najmä z obáv prevalcovania Afričanov Európanmi, rovnako jej prekáža mu rozšírenie počtu európskych štátov z piatich na vyše tridsať.

4.7.3 Politické, bezpečnostné a kultúrne aspekty budúceho partnerstva

Dosiahnutie partnerstva bude komplikovanejšie a z časového hľadiska aj dlhodobejšie, pretože spolupráca bude prebiehať medzi odlišnými civilizačnými kruhmi a „stret civilizácií“ sa týka súdržnosti celého stredomorského regiónu (islamského, kresťanského a židovského). Záujem EÚ o narastajúce radikálne islamské hnutia v severnej Afrike vyvolali obavy z procesu zrútenia dôvery v demokratické hodnoty v týchto krajinách (Bureš, 2001, s. 58). Ďalším motívom záujmu o islam je strach z rizika šírenia teroristických akcií, ekonomická a politická destabilizácia príslušných krajín, masová migrácia do členských štátov EÚ (Bureš, 2001, s. 61). Do úvahy je treba brať aj zvýšenú politickú interdependenciu. Negatívne vývojové trendy v južnom moslimskom Stredomorí môžu viesť do pohybu destabilizačný potenciál početnej arabskej či tureckej komunity v niektorých členských štátoch EÚ.

Už Euro-stredomorské partnerstvo bolo od počiatku vyčleňované z transatlantickej dimenzie ako oblasť zvláštnych záujmov EÚ a Západoeurópskej únie (ZEÚ). Európa vníma bezpečnosť v Stredomorí viac komplexne, a to ako súbor rôznych aspektov či hrozieb v rôznych, vzájomne prepojených oblastiach (ekonomika, politika či sociálne, demografické, ekologické problémy) (Bureš, 2001, s. 114). Aj súčasná Únia pre Stredomorie je zameraná na posilovanie dôvery medzi oboma stredomorskými brehmi a na monitoring či budovanie systémov pre predchádzanie konfliktom. Takto konštituované partnerstvo sa bude zrejme obmedzovať skôr na nevojenské bezpečnostné aspekty (soft security – sociálne, politické a ekonomické aspekty).

Únia pre Stredomorie bude predstavovať aj kľúčovú zložku dlhodobej imigračnej stratégie EÚ. Tlak nekvalifikovaných nás migrantov na Európu by mal onedlho poľaviť.

4.8 Perspektíva slobodného obchodu medzi Perzským zálivom a EÚ

Do rámca bilaterálnych vzťahov Európskej únie patria aj blízkovýchodné vzťahy s krajinami Perzského zálivu, ktoré však nie sú súčasťou Únie pre Stredomorie.

Rada spolupráce štátov Perzského zálivu (The Gulf Cooperation Council – GCC) je regionálne združenie, ktoré v máji 1981 vytvorili Bahrajn, Kuvajt, Omán, Katar,

Saudská Arábia a Spojené arabské emiráty. Podnetom na vytvorenie bola všeobecne pocitovaná zraniteľnosť v dôsledku ich ropného bohatstva (zásoby ropy v krajinách GCC tvoria až 45% svetových zásob – okrem Bahrajnu a Ománu sú všetky štáty GCC členmi OPEC) v kontraste s ich nízkou a rozptýlenou populáciou (28 mil.), veľkou rozlohou (2,6 mil.km²) a limitovanými vojenskými schopnosťami vo všeobecne nestabilnom regióne. Colná únia medzi krajinami GCC vstúpila do platnosti v 1.1.2003. Do platnosti vstúpila tiež všeobecná vonkajšia colná tarifa: iba minimálny počet položiek nie je zaťažený žiadnym clom, na väčšina produktov sa vzťahuje 5%-né clo.

V roku 1988 EÚ a GCC uzatvorili kooperačnú dohodu (Cooperation Agreement between the EEC and the Gulf Cooperation Council), v rámci ktorej sa ministri zahraničných vecí EÚ a GCC každoročne stretávajú na Spoločnej rade/Ministerskom zasadnutí. Cieľom tejto dohody je uľahčiť obchodné vzťahy, ako aj prispieť k posilneniu stability v tejto strategickej časti sveta. Pracovné skupiny boli založené v oblastiach priemyselnej spolupráce, energetiky a životného prostredia. V roku 1996 bola k tejto agende pridaná aj decentralizovaná spolupráca (spolupráca v oblasti obchodu, médií a univerzít). Kooperačná dohoda obsahuje aj záväzok oboch zmluvných strán začať rokovania ohľadne vytvorenia oblasti slobodného obchodu medzi EÚ a GCC. Európska komisia stanovila ako podmienku vytvorenia tejto oblasti slobodného obchodu vytvorenie colnej únie medzi krajinami Perzského zálivu. V poradí 17. zasadanie spoločnej rady sa uskutočnilo v máji 2008 v Rijáde.

Posilnenie uvedenej spolupráce by sa malo v nasledujúcom období diať v rámci Strategického partnerstva pre oblasť Stredomoria a Stredného východu (Strategic Partnership for Mediterranean and the Middle East), schváleného Európskou radou v júni 2004. Takáto spolupráca by mala zahŕňať politické, hospodárske a sociálne oblasti. Rovnako otvorí tiež priestor pre možnosti podpory domáceho reformného úsilia vrátane oblastí ako sú vzdelávanie a ľudské práva.

4.9 Budovanie partnerských vzťahov s ázijskými krajinami

Ázia až do polovice 20. storočia v rozvoji ekonomiky dosť zaostávala, avšak prinajmenšom posledných 30 rokov zažíva ekonomický boom. Najmä čínska ekonomika rastie už 3 desaťročia nepredstaviteľným tempom 10% ročne. Prevratnosť

jej nastupujúceho vplyvu nespočíva len v tom, že predstavuje nenasýtený trh s 1,3 mld.obyvateľov, ale predovšetkým v kombinácii nízkych miezd s vysokými poznatkami a informačnými a komunikačnými technológiami. Veľmi podobné procesy prebiehajú aj v Indii, Pakistane, Indonézii či Brazílii. Ak bude v Indii a Číne pokračovať proces technologickej a inštitucionálnej zmeny, ťažisko globálnej ekonomiky sa presunie do Ázie aj keď Európa a Severná Amerika si však pravdepodobne aj naďalej udržia prevahu v špičkových technológiách, ak budú pokračovať vo vysokých výdavkoch na vedu a techniku.

4.9.1 „Globálna Európa“ ako priorita v uzatváraní bilaterálnych obchodných dohôd

Vzhľadom na to, že Európska únia čelí silnejúcemu konkurenčnému tlaku krajín Ázie a Latinskej Ameriky, navrhla Komisia v októbri 2006 novú obchodnú stratégiu. Jej cieľom je pomôcť európskym spoločnostiam získať prístup na nové trhy, čím by sa stimulovala konkurencieschopnosť a rast Európy. Dokument Komisie s názvom „Globálna Európa“ bol označený za prioritu v súvislosti s uzatváraním bilaterálnych obchodných dohôd v situácii, keď nedošlo k uzavretiu rokovaní z Doha. Členské štáty zdôraznili, že dokončenie dožského kola globálnych rokovaní o obchode zostáva pre EÚ najväčšou prioritou, ale zároveň dodali, že vzhľadom na predĺženie týchto rozhovorov by mali práve bilaterálne dohody zlepšiť vonkajšiu konkurencieschopnosť a prístup na globálne trhy pre európsky priemysel. Dohody zároveň pomôžu otvoriť európskym spoločnostiam nové trhy a v konečnom dôsledku posunú vpred agendu multilaterálneho obchodu.

Zatiaľ čo však súčasné bilaterálne dohody primerane podporujú susedské a rozvojové ciele EÚ, o hlavné obchodné záujmy, aj v Ázii, je postarané menej. Obsah týchto dohôd takisto zostáva obmedzený. Podľa strategického dokumentu Globálna Európa by mala EÚ v rámci bilaterálneho rozvoja obchodu naďalej zohľadňovať ďalšie otázky a širšiu úlohu obchodnej politiky vo vonkajších vzťahoch EÚ. Aby však obchodná politika pomáhala pri vytváraní pracovných miest a pri zvyšovaní rastu, musia vo výbere budúcich DSO zohrávať primárnu úlohu hospodárske faktory. Kľúčovými hospodárskymi kritériami v súvislosti s novými partnermi by mali byť

trhový potenciál (hospodárska veľkosť a rast) a úroveň ochrany, ktorá je v rozpore s vývoznými záujmami EÚ (colné a necolné prekážky). Mali by sa tiež zohľadňovať aj rokovania potenciálnych partnerov s konkurenciou EÚ, ich pravdepodobný vplyv na trhy EÚ a hospodárstvo, ako aj riziko, že môže byť narušený preferenčný prístup na trhy EÚ, ktorý v súčasnosti využívajú partneri zo susedných krajín alebo z rozvojových krajín (Global Europe, 2006, s. 11). Na základe týchto kritérií sa javia ako prioritné ASEAN, Kórea a Mercosur. Z tohto dôvodu sú pre EÚ veľmi zaujímavé aj India, Rusko a členovia Rady pre spoluprácu krajín Perzského zálivu. Čína rovnako spĺňa mnohé z týchto kritérií, ale vyžaduje osobitnú pozornosť vzhľadom na možnosti a riziká, ktoré predstavuje (Global Europe, 2006, s. 11).

Podľa dokumentu Globálna Európa by mali byť z hľadiska obsahu nové dohody o slobodnom obchode orientované na konkurencieschopnosť, komplexné a ambiciózne, čo sa týka pokrytia, zamerané na čo najvyšší možný stupeň liberalizácie obchodu vrátane ďalekosiahlej liberalizácie služieb a investícií. Zdôrazňuje potrebu prispôbiť nástroje obchodnej politiky EÚ novým výzvam, zapojiť nových partnerov, zabezpečiť, aby Európa bola naďalej otvorená svetu a aby iné trhy boli otvorené jej. Zabezpečenie konkurencieschopnosti Európy vo svetovom hospodárstve prostredníctvom odstránenia prekážok obchodu si bude vyžadovať nové priority a nové prístupy v rámci obchodnej politiky a takisto vysokokvalitné pravidlá EÚ a ich silnejšie prepojenie.

4.9.2 *Vzájomná spolupráca Európskej únie a krajín ASEAN*

V novembri 2007 sa uskutočnil Výročný samit Európskej únie a krajín ASEAN³⁵ pripomínajúci 30. výročie vzájomnej spolupráce. ASEAN uzatvoril v roku 1978 dohodu o politickej spolupráci s Európskou úniou. Dohoda viedla ku konferenciám ministrov zahraničia krajín EÚ a ASEAN každé dva roky. Trvalý kontakt medzi

³⁵ Združenie národov juhovýchodnej Ázie – ASEAN (Association of South-East Asian Nations) patrí medzi najvýznamnejšie integračné zoskupenia v Ázii. Bolo založené v roku 1967 a v súčasnosti má 10 členských štátov. K piatim pôvodným členským krajinám – Indonézia, Filipíny, Malajzia, Singapur a Thajsko sa v januári 1984 pripojil sultanát Brunej, v júli 1995 Vietnam, v júli 1997 Myanmar (bývalá Barma) a Laos. V rámci posledného rozšírenia v roku 1999 sa členom stala Kambodža, čím sa ASEAN stal geograficky kompaktným celkom. Rokovania sa uskutočňujú tiež na báze ASEAN + 3 – spoločne s Čínou, Japonskom a Kóreou. V roku 1992 bola podpísaná Rámcová dohoda o rozšírení ekonomickej spolupráce, ktorá znamená prelom v doterajšom vývoji. V rámci nej sa členské krajiny dohodli, že v priebehu 15 rokov vytvoria oblasť slobodného obchodu – AFTA (ASEAN Free Trade Area).

zúčastnenými stranami v období medzi ministerskými konferenciami udržiavajú viaceré výbory. Multilaterálna dohoda medzi ES a ASEAN bola uzatvorená v roku 1980. Vytvorila rámec pre obchodnú, ekonomickú, rozvojovú spoluprácu i pre stály politický dialóg s jeho členmi. Osobitný dôraz sa kladie na podporu západoeurópskych investícií v krajinách ASEAN. Tomuto cieľu pomáhajú spoločné investičné výbory založené vo všetkých jeho členských krajinách.

Singapurský premiér Goh Chok Tong spolu s podpredsedom Komisie ES Leonom Brittanom, ktorý bol v Komisii ES vedenou Jacquom Delorsom a Jacquom Santerom zodpovedný aj za obchod a obchodnú politiku EÚ, iniciovali v marci 1996 konanie pravidelných samitov krajín ASEAN + 3 a EÚ pod názvom Asia-Europe Meeting (ASEM). Bolo venované vzájomnému poznaniu obidvoch regiónov a vzájomnej výmene názorov. Bol prijatý Akčný plán procesu ASEM, na základe ktorého sa rozvíjajú ďalšie vzájomné hospodárske a politické vzťahy. Odvtedy sa v rámci tohto multilaterálneho fóra uskutočnilo 6 samitov EÚ a ASEAN – v Bangkoku, Londýne, Soule, Kodani, Hanoji a Helsinkách. Na ďalších samitoch bol odsúhlasený návrh na vytvorenie Transregionálnej obchodnej iniciatívy krajín EÚ a ASEAN s cieľom posilniť vzájomné hospodárske partnerstvo. Obsahom iniciatívy budú kooperačné programy vo viacerých oblastiach spoločného záujmu ako sú obchod, investície a postupné kroky k budúcej interregionálnej preferenčnej obchodnej dohode.

Na piatom samite v októbri 2004 v Hanoji sa zúčastnilo aj vtedajších 10 nových členských štátov EÚ. Účastníci prijali Hanojskú deklaráciu o užšom ekonomickom partnerstve štátov ASEM, ktorá stanovila opatrenia na posilnenie hospodárskej spolupráce a pokračovanie obchodnej liberalizácie. Na poslednom samite v Helsinkách v septembri 2006 bolo prijaté rozhodnutie o účasti šiestich nových členoch fóra ASEM – na európskej strane Bulharska a Rumunska a na ázijskej strane Indie, Mongolska a Pakistanu.

4.9.3 Integračné iniciatívy ázijských ekonomík

Na trinástom samite ASEANu v Singapore (18. – 21. novembra 2007), ktorý okrem iného bol pripomínal 40.výročie jeho založenia, prijali lídri chartu s rozsiahlymi legislatívnymi a inštitucionálnymi podmienkami fungovania spoločenstva. Podpis charty a ďalších dokumentov, medzi nimi aj ekonomickej cestovnej mapy spoločenstva,

má viesť do roku 2015 k vytvoreniu ekonomického spoločenstva podobného Európskej únii. Nepočíta zatiaľ so spoločnou menou, avšak v roku 2015 predpokladajú voľný pohyb tovaru a služieb, kapitálu, investícií a pracovnej sily. V prijatej charte ASEAN, ktorú musia ratifikovať všetky členské štáty, sa otvárajú podmienky na viackoľajnosť integračných procesov, keďže rozdielnosť v hospodárskej výkonnosti členov ASEAN.

V Singapore prebehol v rámci vrcholného rokovania ASEAN 21. novembra 2007 3. východoázijský samit (East Asia Summit – EAS). Do tejto skupiny patria členovia ASEAN + Austrália, Čína, India, Japonsko, Južná Kórea a Nový Zéland³⁶. Záverečné vyhlásenie EAS sa zameralo na problematiku klimatických zmien, energetiku a ochranu životného prostredia. Kľúčovým zámerom je nájsť spôsob udržateľného rozvoja, do ktorého sa konečne zahrňa aj environmentálny rozmer vrátane zalesňovania a ochrany porastov. ASEAN má 570 miliónov obyvateľov, čo je však iba zlomok v porovnaní s najväčšími rivalmi v regióne – Čínou a Indiou (príloha č. 11).

Ďalším významným zoskupením, ktoré zahŕňa viaceré ázijské štáty, je Ázijsko-tichomorská hospodárska spolupráca (Asian-Pacific Economic Cooperation – APEC). Ku jeho vzniku, okrem geografickej príslušnosti štátov, viedla aj pomerne veľká heterogenita ekonomík krajín APEC a z nej vyplývajúca relatívna izolovanosť neumožňovala jednotlivým krajinám regiónu, aby sa lepšie presadili v rokovaníach s inými štátmi, príp. s regionálnymi zoskupeniami³⁷. Preto sa tiež snažili nájsť spoločnú multilaterálnu platformu pre spoluprácu. Vo viacerých krajinách regiónu boli zároveň uplatňované aj rozličné ochrannárske opatrenia. Tieto opatrenia plnili svoju funkciu v dobe, keď priemysel týchto štátov nebol ešte schopný odolať zahraničnej konkurencii. V roku 1993 predložili ázijské krajiny návrh na vytvorenie oblasti slobodného obchodu,

³⁶ 20. novembra 2007 lídri ASEAN + 3 (ASEAN spoločne s Čínou, Japonskom a Južnou Kóreou) pripravili 2. spoločné stanovisko východoázijskej spolupráce pripomínajúce 10. výročie týchto vzťahov (ASEAN Plus Three Meeting – APT). Krajiny APT spolu s Austráliou, Novým Zélandom a Indiou sa pravidelne stretávajú na Východoázijskom summite (EAS = APT + 3 = ASEAN + 3 + 3).

³⁷ Výraznú heterogenitu krajín potvrdzuje skutočnosť, že členmi sú teritoriálne najväčšie a najľudnatejšie krajiny na svete (Ruská federácia a Čína), ďalej krajiny s veľkým ekonomickým potenciálom (USA). Na druhej strane tu nájdeme krajiny územne veľmi malé (Singapur), s malým počtom obyvateľov (Brunej), ale aj chudobné s malým exportným potenciálom (Papua-Nová Guinea, Peru). Základom zoskupenia sa stalo Združenie národov juhovýchodnej Ázie – ASEAN (Brunej, Filipíny, Indonézia, Malajzia, Singapur, Thajsko, Vietnam) a ázijské novoindustrializované krajiny (Hongkong, Južná Kórea, Tajvan). APEC je rovnako fórom krajín NAFTA, ktoré spolu s juhoamerickými krajinami (Peru a Čile) vytvárajú zárodok budúcej Celoamerickej oblasti slobodného obchodu (FTAA), ďalej Austrálie a Nového Zélandu, ktoré tiež zavŕšili oblasť slobodného obchodu. Medzi zakladajúcich členov APEC patrilo 12 štátov – Austrália, Brunej, Filipíny, Indonézia, Japonsko, Južná Kórea, Kanada, Malajzia, Nový Zéland, Singapur, Thajsko a USA. Neskôr pristúpili Čína, Tajvan, Hongkong (1991), Mexiko, Papua-Nová Guinea (1993), Čile (1994) a posledná vlna rozšírenia prebehla v roku 1997, kedy sa členmi stali Peru, Ruská federácia a Vietnam.

ktorá by viedla ku vzniku Ázijsko-tichomorského spoločenstva (Asia-Pacific Economic Community – „nový“ APEC). V prvej správe boli obsiahnuté návrhy opatrení na zlepšenie podmienok pre obchodovanie medzi jednotlivými členskými krajinami a harmonogram naplnenia oblasti slobodného obchodu. Druhé kolo rokovaní predstaviteľov ekonomík APEC v Bogore (Indonézia) rozhodlo o vytvorení oblasti slobodného obchodu pre tovar, služby, kapitál prostredníctvom znižovania tarifyných a netarifyných prekážok. Naplňovanie akčného plánu APEC začalo súčasne vo všetkých členských krajinách k 1.1.1997, zatiaľ čo k jeho dokončeniu majú vyspelejšie krajiny čas do roku 2010 a menej vyspelejšie krajiny do roku 2020. Členské krajiny sa ďalej dohodli, že každá z nich prijme individuálny Akčný plán, ktorý bude kompatibilný so všeobecným plánom postupu. Liberalizácia obchodu a investícií by mala byť i naďalej nevyhnutným nástrojom pre vzostup ekonomík členských štátov. Rozvoj spolupráce povedie k ďalšiemu prepojeniu ekonomík ázijsko-tichomorskej oblasti a bude riešiť existujúce problémy (napr. finančná stabilita, prístup k infraštruktúre atď.).

Po dobu svojej existencie sa APEC stala dôležitým stabilizačným faktorom v Ázii a Tichomorí, so značným významom nielen v rovine hospodárskej, ale i v rovine politickej a politicko-bezpečnostnej. APEC vytvára platformu pre rozvoj kultúrnej komunikácie medzi rôznorodými subjektami zoskupení, a tým politicky stabilizuje daný región. Optimistické názory zdôrazňujú rýchly pohyb APEC k vytvoreniu spoločenstva, ktoré odstraňuje prekážky obchodu na tak veľkom území a poskytuje podnet ku liberalizácii. Na druhej strane treba prihliadať aj na príliš veľkú diverzitu krajín APEC.

4.10 Interregionálna zmluva s krajinami Mercosuru

Vzťahy európskych štátov s Latinskou Amerikou majú viac ako 500-ročnú históriu. Siahajú do obdobia objavenia amerického kontinentu. Prvé dohody medzi Európskym spoločenstvom a latinsko-americkými štátmi vznikli v 70. rokoch 20. storočia a obmedzovali sa na obchodnú spoluprácu. S Európskymi spoločenstvami ich uzatvorila Brazília a Uruguaj. Nepočítali s colnými redukciami, zahrňovali však iné opatrenia zamerané na odporu a diverzifikáciu obchodu. V období rokov 1982-91 sieť dohôd s ES pokryla celé územie Latinskej Ameriky. Tieto dohody už nie sú obmedzené len na obchod, ale zahrňujú aj hospodársku, priemyselnú, vedeckú a technickú spoluprácu.

Významným stimulom pre rozvoj vzťahov medzi ES a Latinskou Amerikou sa stal vstup Španielska a Portugalska do ES. Tieto vzťahy nadobudli novú dimenziu. Odzrkadľuje to deklarácia Rady z roku 1987, ktorá vyzýva k posilneniu vzťahov s Latinskou Amerikou a k rozvinutiu ekonomického a politického dialógu.

Európska únia vždy podporovala posilňovanie procesu regionálnej integrácie v zoskupení Mercosur³⁸ už od prezentovania tejto myšlienky v roku 1991. V súčasnosti EÚ stále pokračuje smerom k silnejším vzťahom s Mercosurom a v posilňovaní jeho interných procesov. Vzájomné vzťahy vychádzajú z Interregionálnej rámcovej kooperačnej dohody podpísanej 15. decembra 1995 v Madride. Hlavným cieľom Rámcovej zmluvy je príprava rokovaní na Interregionálnu asociačnú dohodu medzi Európskou úniou a Mercosurom, ktorej obsahom by bola liberalizácia obchodu s tovarmi a službami s cieľom vytvorenia oblasti slobodného obchodu s princípmi WTO, ako aj posilnenie spolupráce a politického dialógu. Rokovania ohľadne tejto zmluvy boli formálne zahájené na samite v Rio de Janeiro 28. júna 1999.

Rámcová zmluva pozostáva z troch hlavných prvkov: politický dialóg, spolupráca a obchodné otázky. Táto zmluva tiež ustanovila rôzne úrovne politického dialógu napr. na úrovni hláv štátov a vlád a na ministerskej úrovni. V rámci politického dialógu sa od ministerského stretnutia v Panama City (1998) zúčastňuje Čile a Bolívia. Nasledujúce ministerské stretnutie v Bruseli sa sústredilo najmä na otázky formálneho začlenenia Čile a Bolívie do zmluvy o politickom dialógu medzi EÚ a Mercosurom. Konkrétne rokovania sa začali v novembri 1999 v Bruseli, kde sa dohodlo na štruktúre, metodológii a časovom harmonograme rokovaní. Bola ustanovená aj Biregionálna komisia pre rokovania EÚ a Mercosuru. Zúčastnené strany sa dohodli, že sa budú stretávať trikrát ročne. Podstatný pokrok v kapitolách o politike a spolupráci prinieslo siedme stretnutie v apríli 2003 v Buenos Aires. Nasledujúci madridský samit bol silným impulzom rokovaciemu procesu a v obchodnej oblasti bol prijatý Akčný plán. Podstatná časť vzájomného obchodu medzi oboma zoskupeniami by sa mala vyriešiť do roku 2010. Ako dôsledok týchto snáh by vzájomné hospodárske vzťahy medzi EÚ

³⁸ 1. januára 1995 vstúpila do platnosti dohoda štyroch latinsko-amerických krajín – Argentíny, Brazílie, Paraguaja a Uruguaja – o vytvorení hospodárskeho integračného zoskupenia s názvom Južný spoločný trh – MERCOSUR (Mercado Común del Sur). Ide o štvrtý najväčší geohospodársky priestor na svete (po NAFTA, EÚ a Japonsku), ktorý zaberá 60 % územia Latinskej Ameriky, reprezentuje okolo 45% jej obyvateľov a vytvára 51% jej HDP. O spoluprácu, resp. začlenenia do Mercosuru prejavili aktívny záujem aj ďalšie štáty Latinskej Ameriky, z ktorých s dvoma, s Chile v roku 1996 a s Bolíviou v roku 1997, boli podpísané asociačné dohody. Podľa týchto dohôd má medzi Mercosurom a oboma asociovanými krajinami vzniknúť do 10 rokov oblasť slobodného obchodu.

a Mercosurom mali byť v nasledujúcej dekáde posilnené. Liberalizáciu obchodu však sťažuje množstvo citlivých výrobkov, najmä poľnohospodárskych produktov.

Dohoda bude znamenať aj lepšie podmienky pre tovar (hlavne poľnohospodárske a potravinárske výrobky) a služby pochádzajúce z Mercosuru. Európske spoločnosti sa budú snažiť pokryť dopyt týchto trhov najmä zo svojich dcérskych firiem lokalizovaných v Mercosure, pretože pozitívne efekty pohybu kapitálu dohody o oblasti slobodného obchodu podporia mnohé firmy umiestniť svoje výrobné kapacity práve v členských krajinách Mercosuru.

4.11 Partnerstvá ako prostriedok formovania predintegračnej spolupráce

Ak zoberieme do úvahy projekt partnerstva napr. medzi Európskou úniou a Ruskom, ktorý smeruje k rozvíjaniu dialógu nad súčasnou úrovňou partnerstva a všeobecnej susedskej politiky, v zásade to znamená dlhodobý cieľ založenia oblasti slobodného obchodu medzi Ruskom a EÚ, prípadne jednotného trhu. Podobné vízie, najmä úvahy o vytvorení oblasti slobodného obchodu, opäť pod generickým pojmom „partnerstvo“, nachádzame aj v budovaní zmluvnej partnerskej spolupráce so Spojenými štátmi, alebo krajinami južného Stredomoria. Na strane partnerskej krajiny by toto úsilie mohlo znamenať významnú inštitucionálnu adaptáciu, postupné prijatie *acquis communautaire* a čiastočnú právnu harmonizáciu s EÚ za účelom vytvorenia minimálnej regulačnej základne pre oblasť slobodného obchodu.

Pre štádium iniciovania podporných integračných aktivít je niekedy používaný pojem aj štátom podporovaná regionálna integrácia (Cihelková, 2006. s. 105), kedy sa do popredia dostávajú vládne politické rozhodnutia vedúce k postupnému znižovaniu prekážok v oblasti obchodu a investícií. Poskytnuté preferencie medzi štátmi na zmluvnom či bezmluvnom základe ale nedosahujú takého stupňa, aby bolo možné hovoriť o oblasti slobodného obchodu či colnej únii. (Členské štáty sa dohodli na znížení ciel, nie však na ich odstránení, a to iba u vybraných komodít. Pri ostatných produktoch zostávajú clá a netarifné prekážky obchodu nezmenené, nemenia sa ani podmienky obchodu voči tretím krajinám.) Zoskupenia tak môžu mať podobu

preferenčnej obchodnej oblasti či sledovať výrazné politické ciele, ku ktorým ekonomická liberalizácia pristupuje až neskôr.

Avšak prax zmluvnej spolupráce v súčasnosti potvrdzuje, že preferenčné regionálne obchodné dohody už jednoznačne prekročili rámec zahraničnoobchodnej, resp. zahraničnospoločárskej politiky a vzhľadom na ich nové črty, prejavy, dosahy a vplyv vo svetovom hospodárskom prostredí evidentne nadobudli z hľadiska ich ďalších nových účastníkov – viac ako dvoch zmluvných strán preferenčných regionálnych obchodných dohôd – cieľavedomo aj integračné, a v niektorých prípadoch aj kontinentálne a globálne aspekty a dimenzie (Kosír, 2007, s. 380).

Pre podrobnejšie a dôvodnejšie objasnenie skutočnosti, či sú zmluvné zväzky označované pragmatickým pojmom „partnerstvo“ zároveň aj nositeľom integračného prvku, budeme vychádzať z pôvodných teórií medzinárodnej ekonomickej integrácie. Bela Balassa navrhuje definovať ekonomickú integráciu „jednak ako proces, jednak ako určitý stav. Ak ju posudzujeme ako proces, zahrňuje opatrenia určené k zrušeniu diskriminácie medzi ekonomickými jednotkami, ktoré patria k rôznym národným štátom; z hľadiska určitého stavu môže byť charakterizovaná neexistenciou rôznych foriem diskriminácie medzi národnými ekonomikami“ (Balassa, 1966, s. 25). V zápätí uvádza, že „pri výklade našej definície je potrebné rozlišovať medzi integráciou a spoluprácou. Rozdiel je tak kvalitatívny, ako aj kvantitatívny. Zatiaľ čo spolupráca sa vytvára na základe aktov smerujúcich k oslabeniu diskriminácie, proces ekonomickej integrácie pozostáva z opatrení, ktoré znamenajú odstránenie niektorých foriem diskriminácie. Napríklad medzinárodné dohody o obchodnej politike patria do oblasti medzinárodnej spolupráce, zatiaľ čo odstránenie obchodných bariér je aktom ekonomickej integrácie. Rozlíšením pojmov spolupráce a integrácie sme viac vyjasnili zásadnú charakteristiku integrácie – to znamená zrušenie diskriminácie v určitej oblasti - a dávame pojmu integrácie určitý význam, bez toho, aby sme ju zbytočne nedelili výpočtom rôznych opatrení na poli medzinárodnej spolupráce“ (Balassa, 1966, s. 26). Túto definíciu rozvinul aj v aplikácii na geograficky blízke štáty, resp. regióny: „integrácia susediacich krajín znamená odstránenie umelých bariér, ktoré bránia plynulému chodu hospodárskej činnosti cez národné hranice“ (Balassa, 1966, s. 27).

S veľmi vyhraneným prístupom k medzinárodnej ekonomickej integrácii pristupuje Gandolfo (Gandolfo, 1994, s. 147). Definovaním stupňov ekonomickej integrácie charakterizuje opatrenia určené k zrušeniu diskriminácie ako nositeľov integračného

procesu. Podľa neho o všeobecnosti medzinárodná ekonomická integrácia môže nadobúdať 5 foriem:

- preferenčný obchodný klub (preferential trading club),
- oblasť, príp.združenie slobodného obchodu (free trade area or association),
- colná únia (customs union),
- spoločný trh (common market),
- hospodárska únia (economic union).

Za preferenčný obchodný klub považuje dohodu medzi dvomi alebo viacerými krajinami za účelom zníženia ciel a iných prekážok na dovoz z jednej krajiny do druhej avšak každý člen si ponecháva úplnú slobodu v zavedení odlišných ciel a iných prekážok na dovozy z nečlenských krajín (Gandolfo, 1994, s. 147). Až v druhom štádiu oblasti slobodného obchodu partnerské krajiny rušia clá a ostatné prekážky dovozov z jednej krajiny do druhej, avšak súčasne si ponechávajú plnú slobodu v obchodnej politike voči ostatnému svetu (Gandolfo, 1994, s. 147).

Z uvedených teoretických definícií vyplýva, že rozvoj vzájomných vzťahov definovaním stupňa spolupráce pojmom partnerstvo, kladie dôraz primárne na obchodnú spoluprácu. Partnerstvá plnením výraznej liberalizačnej funkcie napomáhajú v neskoršom štádiu pri vytváraní oblastí slobodného obchodu, neskôr aj obchodných blokov, t.j.obchodnej integrácie (ktorou sa podľa Balassu začína medzinárodná ekonomická integrácia). Spolupráca založená na báze definovaného partnerstva môže byť považovaná za významný prostriedok predintegračného procesu rozvíjania vzájomných vzťahov.

4.12 Dynamika exportnej výkonnosti a dovoznej náročnosti EÚ a trend vývoja jej obchodu smerom k najdôležitejším teritóriám

Vývoz Európskych spoločenstiev a od roku 1993 vzniknutej Európskej únie do tretích krajín postupne narastal, aj keď v jednotlivých dekádach sa priemerné tempo rastu líšilo (tabuľka č. 1). Najvyšší nárast možno pozorovať v 90. rokoch minulého storočia, kedy objem vývozov v porovnaní s predchádzajúcim desaťročím stúpol z hodnoty 415,4 mld. ECU/EUR na hodnotu 942 mld. ECU/EUR. Ak zoberieme do úvahy vývoj podielu jednotlivých krajín na svetovom vývoze (tabuľka č. 1, graf č. 1),

už v priebehu dekády 70. rokov zaznamenávali nielen ES, ale aj USA pokles svojich podielov (vývozy z ES/EÚ v roku 1970 predstavovali 22,3 %, avšak v roku 1982 už len 8,3 % a v roku 1990 9 %, u USA je tiež badateľný pokles z úrovne 21,5 % v roku 1970 na už len 6,1 % v roku 1982 a 6,5 % v roku 1990).

Tabuľka č. 1: Podiel krajín/zoskupení na svetovom vývoze (svet=100)

Rok	Hodnota/podiel	Svet	ES/EU	USA	Čína	Japonsko
1958	mld.ECU/EUR	64.2	15.3	17.8	:	2.8
	podiel	100.0%	23.9%	27.8%	:	4.3%
1960	mld.ECU/EUR	78.5	19.2	20.5	:	3.9
	podiel	100.0%	24.5%	26.1%	:	5.0%
1970	mld.ECU/EUR	200.8	44.8	43.2	:	18.9
	podiel	100.0%	22.3%	21.5%	:	9.4%
1982	mld.ECU/EUR	3445.9	286.0	211.1	22.3	135.8
	podiel	100.0%	8.3%	6.1%	0.6%	3.9%
1990	mld.ECU/EUR	4599.1	415.4	299.6	49.0	213.9
	podiel	100.0%	9.0%	6.5%	1.1%	4.7%
2000	mld.ECU/EUR	5102.4	942.0	811.7	264.8	479.8
	podiel	100.0%	18.5%	15.9%	5.2%	9.4%
2007	mld.ECU/EUR	7060.5	1240.2	829.3	873.2	483.2
	podiel	100.0%	17.6%	11.7%	12.4%	6.8%

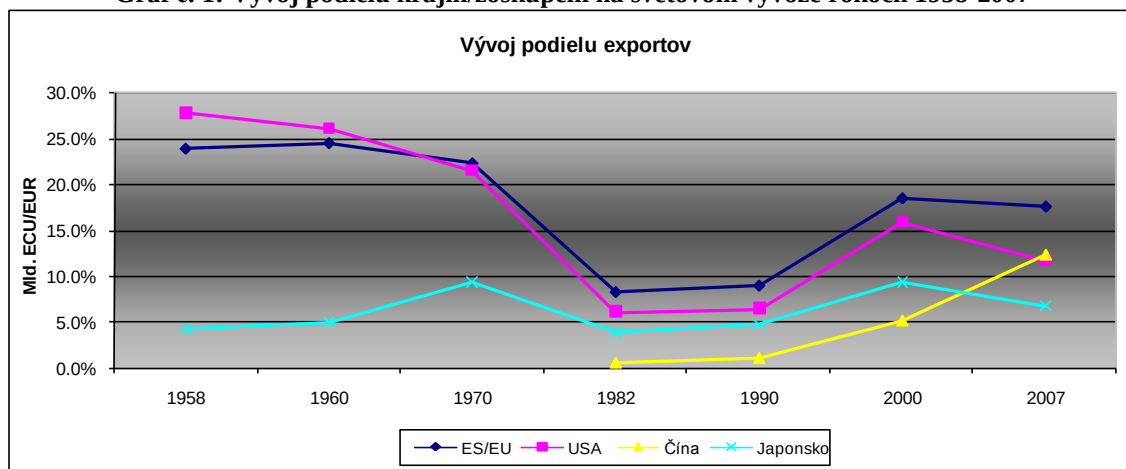
EU6 (1958-1972), EU9 (1973-1980), EU10 (1981-1985), EU12 (1986-1994), EU15 (1995-2003), EU25 (2004). Od roku 1958 do 1970 vrátane: 1 ECU = 1 USD.

Zdroje: Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Edition 2008. Statistical Yearbook – Data 1958-2006. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. ISSN 1606-3481, s. 14.

Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Monthly statistics - Issue Number 8/2008. Edition 2008. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. ISSN 1725-700X, s. 18.

Svet = svet okrem obchodu medzi členskými krajinami EÚ.

Graf č. 1: Vývoj podielu krajín/zoskupení na svetovom vývoze rokoch 1958-2007



Vlastné zobrazenie podľa Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Edition 2008. Statistical Yearbook – Data 1958-2006. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. ISSN 1606-3481, s. 14.

V nasledujúcich dekádach nastáva opätovné zvyšovanie podielov, avšak nedosahuje už pôvodných úrovní, čo je spôsobené aj výrazným zvyšovaním podielu východoázijských krajín na svetových vývozo. Podiel Číny v roku 2000 stúpol na hodnotu 5,2 % oproti 1,1 % v roku 1990 a neskôr v roku 2007 dosiahol hodnotu podielu 12,4 %.

Dovoz ES/EÚ z tretích krajín (tabuľka č. 2) rovnako postupne v povojnovom období narastal z hodnoty 19,3 mld. ECU/EUR v roku 1960 na hodnotu 45,6 mld. ECU/EUR v roku 1970. Avšak najvýraznejší nárast v absolútnej hodnote dovozov sa prejavil v 70. rokoch 20. storočia, kedy dovozy Európskych spoločenstiev dosiahli 321,6 mld. ECU/EUR v roku 1982, v 90. rokoch 461,5 mld. ECU/EUR a v roku 2007 predstavovali dovozy do EÚ už 1425,5 mld. ECU/EUR. Veľmi podobný trend možno pozorovať aj u USA. 70. a 90. roky sa vyznačovali najvyššou dynamikou dovozov.

Podobne ako pri podiele vývozov aj pri dovozoch sa prejavila rovnaká tendencia - k absolútnemu nárastu, avšak k relatívnemu poklesu vo svetovom meradle (tabuľka č. 2, graf č. 2). USA postupne zvyšovali svoj podiel na svetových dovozoch až nakoniec predstihli EÚ. V roku 2000 už dovozy EÚ predstavovali iba 19,2% a dovozy USA 24,1%. V roku 2005 sa síce absolútny rozdiel medzi ich podielmi mierne zvýšil, ale USA zostali v predstihu aj v roku 2007.

Tabuľka č. 2: Podiel krajín/zoskupení na svetovom dovoze (svet=100)

Rok	Hodnota/podiel	Svet	ES/EU	USA	Čína	Japonsko
1958	mld.ECU/EUR	68.6	15.7	14.5	:	2.8
	podiel	100.0%	22.8%	21.1%	:	4.2%
1960	mld.ECU/EUR	82.1	19.3	16.2	:	4.2
	podiel	100.0%	23.5%	19.7%	:	5.1%
1970	mld.ECU/EUR	210.9	45.6	42.7	:	18.8
	podiel	100.0%	21.6%	20.2%	:	8.9%
1982	mld.ECU/EUR	3622.2	321.6	250.3	18.9	131.8
	podiel	100.0%	8.9%	6.9%	0.5%	3.6%
1990	mld.ECU/EUR	4835.8	461.5	387.2	40.5	178.1
	podiel	100.0%	9.5%	8.0%	0.8%	3.7%
2000	mld.ECU/EUR	5384.8	1033.4	1297.6	216.6	392.3
	podiel	100.0%	19.2%	24.1%	4.0%	7.3%
2007	mld.ECU/EUR	7553.0	1425.5	1443.4	622.1	431.4
	podiel	100.0%	18.9%	19.1%	8.2%	5.7%

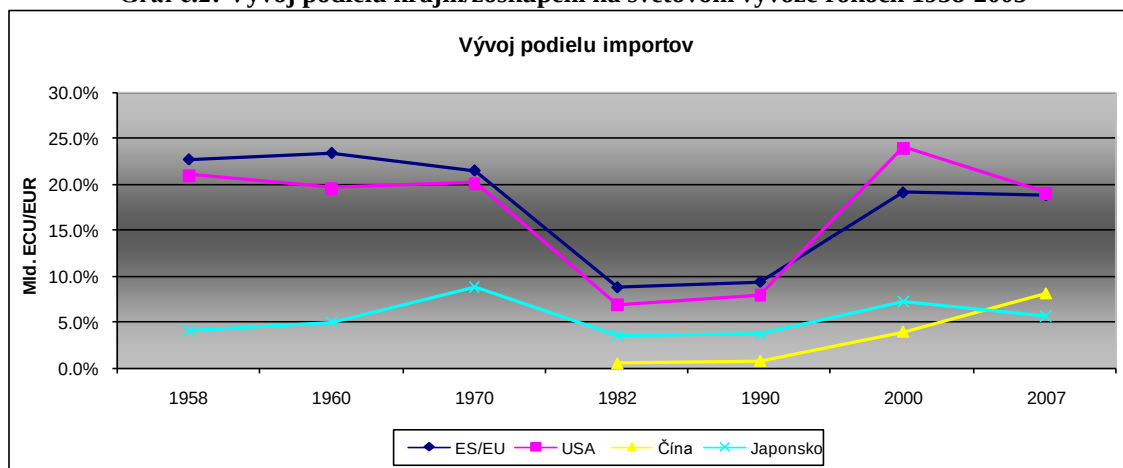
EU6 (1958-1972), EU9 (1973-1980), EU10 (1981-1985), EU12 (1986-1994), EU15 (1995-2003), EU25 (2004). Od roku 1958 do 1970 vrátane: 1 ECU = 1 USD.

Zdroje: Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Edition 2008. Statistical Yearbook – Data 1958-2006. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. ISSN 1606-3481, s. 16.

Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Monthly statistics - Issue Number 8/2008. Edition 2008. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. ISSN 1725-700X, s. 20.

Svet = svet okrem obchodu medzi členskými krajinami EÚ.

Graf č.2: Vývoj podielu krajín/zoskupení na svetovom vývoze rokoch 1958-2005



Vlastné zobrazenie podľa External Zdroj: Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Edition 2008. Statistical Yearbook – Data 1958-2006. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. ISSN 1606-3481, s. 16.

Rast amerických importov je významnou tendenciou prejavujúcou sa značným prehĺbením deficitu obchodnej bilancie, ktorý charakterizuje americkú ekonomiku od polovice 70. rokov 20. storočia. Deficit obchodnej bilancie sa výrazne prehľboval v 80. rokoch a ďalej koncom 90. rokov. Rast importov, okrem úspešného znižovania ciel v rámci GATT a zapojenia sa do regionálnej integrácie NAFTA, podporil aj silný domáci dopyt, ktorý charakterizoval americkú konjunktúru 90. rokov, a ktorá sa prejavila aj rastom dopytu po dovozoch (Steinmetzová, 2003, s. 86).

Rastúci význam medzinárodného obchodu pre oba regióny dokumentuje zvýšenie ich otvorenosti merané podielom na HDP. V roku 1990 predstavoval obchod s tovarom (dovoz + vývoz) 15% amerického HDP a v roku 2000 už 20,7%. V porovnaní s Európskou úniou ide však o pomernú uzatvorenosť – údaje predstavujú 44,9%, resp. 56,3 % (tu však môže ísť o otvorenosť relatívnu, pretože súčasťou údajov je aj obchod medzi členskými krajinami EÚ). V prípade, že by sa od vnútrooblastného obchodu abstrahovalo, dosahoval by podiel obchodu s tovarmi v roku 2001 23%. Rast otvorenosti oboch ekonomík je sprievodným javom globalizačných trendov vo svetovej ekonomike (Steinmetzová, 2003, s. 86).

Ak však zoberieme do úvahy celkové vývozy Európskej únie (extra + intra), tak v roku 2001 sa EÚ podielala na svetových vývozoch podielom 39,1% a na svetových dovozoch podielom 36,9 %. Vývozná pozícia EÚ vo svete tak bola 2,5 krát väčšia ako u Spojených štátov a 4,7 krát väčšia ako v prípade Japonska. Objem dovozov EU bol 1,5 krát väčší ako v USA a 5,3 krát väčší ako v prípade Japonska. Z týchto, ale aj

z predchádzajúcich údajov vyplýva, Európska únia predstavuje vo svetovom obchode veľmoc číslo 1 (Cihelková, 2003, s. 18).

Obchod medzi členskými krajinami EÚ (intra EÚ) v dôsledku integrácie rástol dynamickejšie ako obchod s tretími krajinami a od polovice 60. rokov predstavoval viac ako 50% z celkového obchodu EÚ, pričom k poklesu došlo v dôsledku pohybu cien surovín v rokoch 1973 – 1975 a v rokoch 1979 – 1981. Medzi príčiny jeho neskoršieho ustálenia možno zaradiť ustálenosť vzájomného obchodu, vyššie zapojenie ázijských ekonomík do medzinárodného obchodu a tiež aj trhové reformy v strednej a východnej Európe, ktoré vo svojich dôsledkoch vyústili do reorientácie obchodných vzťahov EÚ (Steinmetzová, 2003, s. 87).

4.12.1 Obchodné vzťahy Európskej únie a USA

Európska únia a Spojené štáty americké sú hlavnými aktérmi v medzinárodných ekonomických vzťahoch s výrazným vplyvom na podobu a fungovanie svetovej ekonomiky, ktorý vyplýva z ich ekonomickej sily a vysokého zapojenia do svetových tokov tovarov, služieb a kapitálu. Obchodné vzťahy EÚ a USA sú veľmi intenzívne. Hodnota vzájomného obchodu (vývoz a dovoz tovarov) sa už od 50. rokov minulého storočia exponenciálne zvyšuje. V ekonomickej oblasti vzrástol význam EÚ ako rovnocenného partnera a konkurenta USA. Transatlantické toky tovarov, služieb a investícií dosahujú denne až dve miliardy USD a obchod oboch veľmocí tvorí takmer 40 % svetového obchodu (Cihelková, 2003, s. 38).

Oba regióny sú si navzájom najväčšími obchodnými partnermi, ktorých vzťah je napriek obchodným sporom, ktoré sa po skončení studenej vojny mierne zintenzívnili, dlhodobo stabilný. Hodnota vzájomného obchodu, na ktorej sa podieľa nárast fyzického objemu vývozu a dovozu a jeho cien, výrazne vzrástla v rokoch 1997-2007. Exporty Európskej únie do USA sa zvýšili z hodnoty 141 373 mil. ECU/EUR v roku 1997 na 261 700 mil. ECU/EUR v roku 2007 (tabuľka č. 4). Vývozy USA do EÚ vzrástli v rovnakom období z 124 698 mil. ECU/EUR na hodnotu 180 900 mil. ECU/EUR v roku 2007 (tabuľka č. 3). Silný celkový import USA z EÚ prispel k rastu prebytku vzájomnej obchodnej bilancie (tabuľky 5, 6).

Tabuľka č. 3: Vývozy predmetných krajín do EÚ v mil. EUR/ECU

Rok	Svet	USA	Čína	Japonsko	Kanada	Rusko
1997	606515	124698	21049	57995	9309	24689
1998	629709	133632	25120	63973	9189	20581
1999	692046	142489	28378	69941	9783	22540
2000	907291	178530	41467	85100	13313	40004
2001	899480	177987	45797	72028	12771	35703
2002	872001	152346	51000	64793	11144	39574
2003	866416	133384	63855	63908	11296	40843
2004	978456	135732	80344	68049	12660	50991
2005	1149683	146127	108489	65478	15496	80937
2006	1242575	169958	144491	74455	20183	135710
2007	1293800	180900	179700	75500	22700	131600

Zdroje:

Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Edition 2008. Statistical Yearbook – Data 1958-2006. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. ISSN 1606-3481, s. 20, 21.

Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Monthly statistics - Issue Number 8/2008. Edition 2008. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. ISSN 1725-700X, s. 22.

Svet = obchod EÚ s tretími krajinami (okrem obchodu medzi členskými krajinami).

Tabuľka č. 4: Vývozy predmetných/zoskupení krajín do USA v mil. EUR/ECU

Rok	Svet	EÚ	Čína	Japonsko	Kanada	Rusko
1997	736995	141373	28874	104390	156359	4366
1998	781684	161545	33896	106786	163057	5348
1999	917893	183016	39411	122159	195174	6036
2000	1243402	232470	56578	156203	261021	8647
2001	1195146	239942	60734	137000	255676	6637
2002	1162068	242122	74081	127090	233980	6891
2003	1050487	221014	81889	103769	207957	5376
2004	1120155	234615	100615	103389	216278	6716
2005	1271965	251699	131298	109318	243189	6008
2006	1403563	270509	161824	116849	251386	7071
2007	1334700	261700	173600	104000	239100	12100

Zdroje:

Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Edition 2008. Statistical Yearbook – Data 1958-2006. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. ISSN 1606-3481, s. 20, 21.

Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Monthly statistics - Issue Number 8/2008. Edition 2008. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. ISSN 1725-700X, s. 22.

Svet = obchod EÚ s tretími krajinami (okrem obchodu medzi členskými krajinami).

Komoditná štruktúra obchodu EÚ a USA zodpovedá komoditnej štruktúre vyspelých krajín, v ktorej prevládajú výrobky spracovateľského priemyslu s vyššou pridanou hodnotou. Od počiatku 80. rokov 20. storočia klesá význam potravín, surovín a palív na vzájomnom obchode a naopak rastie podiel strojov, dopravných zariadení a chemických produktov. Zatiaľ čo v komoditnej štruktúre dovozu jednotlivých krajín

EÚ z USA nie sú príliš veľké rozdiely, vývoz do USA vykazuje väčšie odlišnosti: nadpriemerný podiel v porovnaní s ostatnými európskymi vývozcami do USA má Francúzsko vo vývoze nápojov, Taliansko vo vývoze odevných doplnkov a obuvi a Veľká Británia vo vývoze ropy a ropných produktov (Steinmetzová, 2003, s. 87).

Tabuľka č. 5: Dovozy predmetných krajín z EÚ v mil. EUR/ECU

Rok	Svet	USA	Čína	Japonsko	Kanada	Rusko
1997	683309	143411	16935	39917	18742	17264
1998	702097	162432	18492	35024	18664	13861
1999	747029	187264	23894	40177	22215	10416
2000	917944	242202	32920	50776	29603	12081
2001	970454	252489	39945	49770	30417	16597
2002	970454	245496	40810	46340	28739	19173
2003	943576	222417	46911	43333	26891	19196
2004	1033679	225863	54866	45491	27631	22851
2005	1145967	247180	57635	46007	31791	29275
2006	1155014	269686	71716	47238	37716	47975
2007	1261000	265800	80400	46900	35500	89900

Zdroje:

Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Edition 2008. Statistical Yearbook – Data 1958-2006. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. ISSN 1606-3481, s. 20, 21.

Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Monthly statistics - Issue Number 8/2008. Edition 2008. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. ISSN 1725-700X, s. 22.

Svet = obchod EÚ s tretími krajinami (okrem obchodu medzi členskými krajinami).

Tabuľka č. 6: Dovozy/zoskupení predmetných krajín z USA v mil. EUR/ECU

Rok	Svet	EÚ	Čína	Japonsko	Kanada	Rusko
1997	643922	137847	14364	66995	127988	3581
1998	650701	152019	15161	60225	132955	3614
1999	701124	160588	18286	63361	148105	2239
2000	886556	199024	24271	78654	183383	2932
2001	848812	195802	29277	71137	173291	3571
2002	769580	175495	28814	61948	161740	3091
2003	670669	151423	30003	52945	141116	2591
2004	685500	158364	35994	51133	141698	2577
2005	745968	162545	39381	52606	156861	3674
2006	823416	180578	47084	55023	167572	5093
2007	860800	181200	52000	52100	168200	6000

Zdroje:

Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Edition 2008. Statistical Yearbook – Data 1958-2006. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. ISSN 1606-3481, s. 20, 21.

Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Monthly statistics - Issue Number 8/2008. Edition 2008. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. ISSN 1725-700X, s. 22.

Svet = obchod EÚ s tretími krajinami (okrem obchodu medzi členskými krajinami).

Relatívny podiel vývozov do Spojených štátov v celkovom exporte ES/EÚ (tabuľky 8, 10) od roku 1958 narastal okrem výraznejšieho poklesu na začiatku 90. rokov (16,8 % v roku 1991 a s približne rovnakou úrovňou aj v nasledujúcom roku). Obdobný vývoj vykazoval relatívny podiel Spojených štátov na celkových dovozoch ES/EÚ. Jediným rozdielom bolo, že od roku 2002 podiel USA v dovozoch EÚ opäť klesal (z hodnoty 17,7 % na úroveň 12,7 % v roku 2007), zatiaľ čo podiel USA na vývozoch rástol. Dôvodom bola určitá reorientácia európskeho obchodu, vplyvy vnútorného trhu EÚ a regionálnych integračných zoskupení v Severnej Amerike. Podiel USA na európskom importe klesal aj v prospech vnútrooblastného obchodu, Japonska a krajín strednej a východnej Európy.

Tabuľka č. 7: Vývoj hodnoty vývozov Európskej únie do štátov NAFTA v mld. EUR/ECU

Rok	Členská základňa	USA	Kanada	Mexiko
1958	EU-6	1.7	0.2	0.1
1960		2.2	0.3	0.1
1970		6.6	0.7	0.4
1979	EU-9	25.0	3.4	1.5
1980		26.6	3.4	2.2
1981	EU-10	37.2	4.4	3.2
1985		81.7	9.5	2.5
1986	EU-12	75.2	9.1	2.0
1991		71.2	9.3	4.8
1992		73.8	8.5	5.7
1993		85.1	8.6	5.9
1994		96.4	9.6	6.8
1995	EU-15	103.3	10.3	4.5
2001		239.9	21.9	15.0
2002		242.1	22.4	15.1
2003		221.0	21.0	14.2
2004	EU-25	228.2	21.5	14.4
2005		244.9	22.7	16.4
2006	EU-27	269.5	26.9	19.1
2007		261.7	35.5	23.2

Zdroje:

Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Edition 2008. Statistical Yearbook – Data 1958-2006. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. ISSN 1606-3481, s. 24.

Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Monthly statistics - Issue Number 8/2008. Edition 2008. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. ISSN 1725-700X, s. 22.

Tabuľka č. 8: Vývoj podielu vývozov Európskej únie do štátov NAFTA v %

Rok	Členská základňa	USA	Kanada	Mexiko
1958	EU-6	10.9%	1.5%	0.8%
1960		11.6%	1.5%	0.8%
1970		14.8%	1.6%	0.9%
1979	EU-9	13.1%	1.8%	0.8%
1980		12.0%	1.5%	1.0%
1981	EU-10	14.0%	1.7%	1.2%
1985		21.5%	2.5%	0.7%
1986	EU-12	22.0%	2.7%	0.6%
1991		16.8%	2.2%	1.1%
1992		16.9%	1.9%	1.3%
1993		17.6%	1.8%	1.2%
1994		18.0%	1.8%	1.3%
1995	EU-15	18.0%	1.8%	0.8%
2001		24.3%	2.2%	1.5%
2002		24.3%	2.2%	1.5%
2003		22.6%	2.1%	1.4%
2004	EU-25	21.4%	2.0%	1.3%
2005		20.8%	1.9%	1.4%
2006	EU-27	22.7%	2.3%	1.6%
2007		21.1%	2.7%*	1.9%*

Zdroje:

Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Edition 2008. Statistical Yearbook – Data 1958-2006. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. ISSN 1606-3481, s. 24.

Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Monthly statistics - Issue Number 8/2008. Edition 2008. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. ISSN 1725-700X, s. 18, 22. (* = vlastné výpočty)

Nové medzinárodné ekonomické prostredie, ktoré sa sformovalo v 90. rokoch 20. storočia, tak vedľa globalizačných trendov ovplyvnila aj zmena postoja USA, ktoré boli v predchádzajúcom obchodí zástancom „nediskriminačnej“ multilaterálnej liberalizácie. Zmeny, ku ktorým došlo vo svetovej ekonomike v 90. rokoch, nespôsobili očakávaný presun od transatlantických tokov v prospech východnej Európy a vnútroeurópskych vzťahoch výraznejšie odchýlenie od doterajšej povahy a intenzity vzájomných vzťahov. Väzby USA a EÚ sa skôr upevnili, čo je zreteľné aj v oblasti kapitálových tokov. V dôsledku integrácie finančných trhov a prijatí eura sa významne posilnila kapitálová účasť USA v EÚ a naopak vysoké výnosy v kombinácii s malým rizikom povzbudili investície európskych subjektov v USA.

Pre Európsku úniu je Kanada menej významným partnerom, než je tomu naopak. Relatívny podiel Kanady v exportoch ES/EU sa od roku 1958 do roku 1986 zvyšoval (nárast z úrovne 1,5 % na 2,7 %), avšak jeho relatívnou stagnáciou sa vyznačovala celá prvá polovica 90. rokov 20. Storočia. V posledných rokoch sa podiel Kanady na

exportoch EÚ stabilizoval. Inak sa však vyvíjali relatívne ukazovatele importu ES/EU z Kanady, obdobie výraznejšieho rastu skončilo v 70. rokoch a potom už relatívna váha kanadských dovozov z EÚ klesala a v období rokov 2000-2007 stagnovala. Relatívny pokles váhy obchodu EÚ a Kanady bol ovplyvnený do značnej miery nárastom obchodu Kanady s USA v dôsledku uzatvorených dohôd o slobodnom obchode (CUSFTA, NAFTA). Zatiaľ čo relatívny podiel vzájomného obchodu sa prevažne znižoval, zahraničnoobchodný obrat vyjadrený v absolútnych hodnotách rástol (tabuľky 7, 9). Hodnoty dovozov EÚ sa postupne zvyšovali z úrovne 1,3 mld. ECU/EUR v roku 1970 na úroveň 6,1 mld. ECU/EUR v roku 1980, 9,9 mld. ECU/EUR v roku 1991, až na úroveň 22,7 mld. ECU/EUR v roku 2007. Rovnako výrazný stúpajúci trend možno pozorovať aj v oblasti vývozov.

Tabuľka č. 9: Vývoj hodnoty dovozov Európskej únie zo štátov NAFTA v mld. EUR/ECU

Rok	Členská základňa	USA	Kanada	Mexiko
1958	EU-6	2.8	0.4	0.1
1960		3.8	0.4	0.1
1970		9.0	1.3	0.1
1979	EU-9	33.8	5.1	0.4
1980		43.5	6.1	1.1
1981	EU-10	49.6	6.7	2.0
1985		64.0	7.3	3.1
1986	EU-12	56.6	6.5	2.2
1991		92.0	9.9	3.1
1992		86.8	9.0	2.9
1993		84.3	7.9	2.3
1994		92.6	9.1	2.6
1995	EU-15	103.7	11.7	3.2
2001		195.8	18.0	7.4
2002		175.5	16.1	6.2
2003		151.4	15.3	6.2
2004	EU-25	154.1	15.8	6.6
2005		158.7	16.7	9.0
2006	EU-27	179.2	19.9	10.5
2007		265.8	22.7	10.2

Zdroje:

Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Edition 2008. Statistical Yearbook – Data 1958-2006. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. ISSN 1606-3481, s. 26.

Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Monthly statistics - Issue Number 8/2008. Edition 2008. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. ISSN 1725-700X, s. 22.

Tabuľka č. 10: Vývoj podielu dovozov Európskej únie zo štátov NAFTA v %

Rok	Členská základňa	USA	Kanada	Mexiko
1958	EU-6	17.9%	2.7%	0.7%
1960		19.8%	2.3%	0.7%
1970		19.8%	2.8%	0.3%
1979	EU-9	15.5%	2.3%	0.2%
1980		16.1%	2.3%	0.4%
1981	EU-10	16.3%	2.2%	0.6%
1985		16.0%	1.8%	0.8%
1986	EU-12	16.9%	1.9%	0.7%
1991		18.6%	2.0%	0.6%
1992		17.8%	1.8%	0.6%
1993		17.5%	1.6%	0.5%
1994		17.3%	1.7%	0.5%
1995	EU-15	19.0%	2.1%	0.6%
2001		19.0%	1.7%	0.7%
2002		17.7%	1.6%	0.6%
2003		15.3%	1.5%	0.6%
2004	EU-25	14.1%	1.4%	0.6%
2005		12.7%	1.3%	0.7%
2006	EU-27	13.1%	1.5%	0.8%
2007		12.7%	1.6%*	0.7%*

Zdroje:

Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Edition 2008. Statistical Yearbook – Data 1958-2006. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. ISSN 1606-3481, s. 26.

Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Monthly statistics - Issue Number 8/2008. Edition 2008. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. ISSN 1725-700X, s. 20, 22. (* = vlastné výpočty)

Napriek tomu však stále existujú oblasti a aspekty, ktoré považujú oba regióny vo vzájomných vzťahoch za problémové, a ktoré sa snažia riešiť či už prostredníctvom WTO či bilaterálnych dohôd. Zreteľným rysom, ktorý sa odráža aj v sporoch oboch regiónov, je snaha presadiť svoje ekonomické záujmy v tretích krajinách. Vzhľadom k váhe Európskej únie a USA a ich vysokej vzájomnej závislosti, tieto transatlantické vzťahy významne prispievajú k určovaniu charakteru a fungovania svetovej ekonomiky.

4.12.2 Obchodné vzťahy Európskej únie a ázijských krajín

V zahraničnom obchode Európskej únie zohrávajú čoraz dôležitejšiu úlohu aj dve najľudnatejšie krajiny sveta – Čína a India. Nárast dôležitosti oboch krajín ilustrujú štatistiky vzájomnej obchodnej výmeny. Čína je od roku 2003 po USA kontinuálne

druhým najväčším zahraničnoobchodným partnerom Únie. V ostatných rokoch sa výrazne zlepšovala aj pozícia Indie. V roku 2000 bola India ešte na sedemnástej priečke, v roku 2007 už bola druhá najľudnatejšia krajina sveta deviatym najväčším obchodným partnerom EÚ (tabuľka č. 15). V rokoch 2000 až 2007 výrazne vzrástla obchodná výmena medzi EÚ a Indiou. Hodnota exportu Indie do EÚ vzrástla z 7,9 mld. EUR v roku 1997 na 36 mld. EUR v roku 2007 (tabuľka č. 11). Hodnota únijského dovozu z Indie sa v rovnakom období tiež zvýšila zo 9,4 mld. EUR v roku 1997 na 27,3 mld. EUR roku 2007 (tabuľka č. 12).

Tabuľka č. 11: Vývozy predmetných krajín do EÚ v mil. EUR/ECU

Rok	Svet	Čína	Japonsko	Južná Kórea	India
1997	606515	21049	57995	14913	7981
1998	629709	25120	63973	16321	8045
1999	692046	28378	69941	19032	8719
2000	907291	41467	85100	25446	11029
2001	899480	45797	72028	21978	11945
2002	872001	51000	64793	22976	11754
2003	866416	63855	63908	22045	11769
2004	978456	80344	68049	27107	12867
2005	1149683	108489	65478	31270	16959
2006	1242575	144491	74455	35442	20377
2007	1293800	179700	75500	36000	23700

Zdroje:

Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Edition 2008. Statistical Yearbook – Data 1958-2006. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. ISSN 1606-3481, s. 20, 21.

Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Monthly statistics - Issue Number 8/2008. Edition 2008. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. ISSN 1725-700X, s. 22.

Svet = obchod EÚ s tretími krajinami (okrem obchodu medzi členskými krajinami).

Prudký nárast obchodnej výmeny pôsobí v neprospech EÚ, keď sa zároveň prehĺbuje aj obchodný deficit s Čínou. Viac ako polovicu unijného exportu tvoria stroje a dopravné prostriedky. Najdôležitejším dovozným artiklom z Číny sú podľa tovarových skupín počítače a počítačové diely, mobilné telefóny či digitálne fotoaparáty a kamery. Dynamika rastu vzájomného obchodu s Indiou nie je taká prudká ako s Čínou, avšak rastie ročne o desiatky percent. Vývoz Číny do EÚ v sledovanom období vzrástol zo 21 mld. EUR na 179,7 mld. EUR a dovoz Číny z EÚ sa zvýšil zo 16,9 na 80,4 mld. EUR.

Tabuľka č. 12: Dovozy predmetných krajín z EÚ v mil. EUR/ECU

Rok	Svet	Čína	Japonsko	Južná Kórea	India
1997	683309	16935	39917	16712	9406
1998	702097	18492	35024	9752	9556
1999	747029	23894	40177	11852	10235
2000	917944	32920	50776	17128	11525
2001	970454	39945	49770	16664	13401
2002	967557	40810	46340	18100	12705
2003	943576	46911	43333	17144	12530
2004	1033679	54866	45491	19021	13630
2005	1145967	57635	46007	21490	17232
2006	1155014	71716	47238	21641	26436
2007	1261000	80400	46900	27300	32500

Zdroje:

Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Edition 2008. Statistical Yearbook – Data 1958-2006. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. ISSN 1606-3481, s. 22, 23.

Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Monthly statistics - Issue Number 8/2008. Edition 2008. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. ISSN 1725-700X, s. 22.

Svet = obchod EÚ s tretími krajinami (okrem obchodu medzi členskými krajinami).

V priebehu uvedeného desaťročia možno zaznamenať aj výrazný nárast obchodu s Južnou Kóreou, ktorú strategický dokument Globálna Európa zaradil medzi prioritné svetové regióny. Vývozy Južnej Kórey do EÚ v roku 1997 predstavovali 14,9 mld. EUR, avšak v roku 2007 až 36 mld. EUR. Kontinuálny nárast možno porozozvať aj v oblasti dovozov. V roku 2007 bola Južná Kórea 8. najdôležitejším obchodným partnerom Európskej únie (tabuľka č. 15).

Zaujímavé je sledovať vývoj podielu jednotlivých krajín na obchode s EÚ (tabuľky 13, 14). Vývozy Európskej únie do Číny v období 60. – 80. rokov kolísali v rozmedzí 0,7 % až 2,0 %. Od polovice 90. rokov však podiel vývozov EÚ do Číny zaznamenáva stúpajúcu tendenciu z hodnôt 2,3 % v roku 1994, na 4,4 % v roku 2004 a až na 5,8 % v roku 2007. V sledovanom období dovozy Európskej únie z Číny kontinuálne rastú, dvojciferný podiel 10,8 % dosiahli v roku 2004 a v roku 2007 už predstavovali 16,2 %.

V súvislosti s Južnou Kóreou a Indiou, ich podiely na vývozoch Európskej únie boli pomerne stabilné, s miernym zvyšovaním v období 60. – 90. rokov 20. storočia. Podiely Južnej Kórey mierne narastali z 0,3 % na 0,9 % do polovice 80. rokov, v posledných rokoch sa jej podiel približoval k 2% v roku 2007 mierne túto hodnotu prekročil. Podiely Indie oscilovali v rozmedzí od 1 % do 1,6 %, avšak opäť v posledných rokoch sa jej podiel približuje k 2%, dokonca ho od roku 2006 tiež aj prekračuje. V oblasti

dovozov Európska únia dováža viac z Južnej Kórey, podiel na jej dovozoch presahuje od polovice 90. rokov 2%, v roku 2006 predstavoval dokonca 2,9%.

Tabuľka č. 13: Vývoj podielu vývozov Európskej únie do predmetných krajín v %

Rok	Členská základňa	Čína	Japonsko	Južná Kórea	India
1958	EU-6	2.0%	0.9%	0.3%	2.9%
1960		1.2%	1.1%	0.3%	1.8%
1970		0.8%	2.2%	0.3%	0.6%
1979	EU-9	1.1%	2.4%	0.6%	1.0%
1980		0.8%	2.1%	0.4%	1.0%
1981	EU-10	0.7%	2.1%	0.4%	1.3%
1985		1.7%	2.7%	0.7%	1.5%
1986	EU-12	1.9%	3.3%	0.9%	1.7%
1991		1.3%	5.2%	1.7%	1.2%
1992		1.6%	4.7%	1.4%	1.2%
1993		2.3%	4.7%	1.6%	1.3%
1994		2.3%	5.0%	1.9%	1.3%
1995	EU-15	2.6%	5.7%	2.2%	1.6%
2001		3.1%	4.6%	1.6%	1.3%
2002		3.4%	4.3%	1.7%	1.4%
2003		4.1%	4.1%	1.6%	1.5%
2004	EU-25	4.4%	4.0%	1.6%	1.6%
2005		4.3%	3.6%	1.7%	1.7%
2006	EU-27	5.4%	3.8%	1.9%	2.1%
2007		5.8%	3.5%	2.2%*	2.6%*

Zdroje:

Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Edition 2008. Statistical Yearbook – Data 1958-2006. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. ISSN 1606-3481, s. 25.

Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Monthly statistics - Issue Number 8/2008. Edition 2008. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. ISSN 1725-700X, s. 22. (* = vlastné výpočty)

Relatívny podiel Japonska vo vývozoch EÚ kontinuálne rástol do začiatku 90. rokov, kedy dosiahol úroveň 5,2 %, potom možno pozorovať krátkodobý pokles a opäť návrat na východiskové pozície 5,7%. Od roku 2000 však možno pozorovať stagnáciu okolo 4% s tendenciou mierneho poklesu. V oblasti dovozov EÚ z Japonska najvyšší podiel zaznamenalo obdobie od druhej polovice 80. rokov až do polovice 90. rokov (úrovne oscilovali okolo 10%). Od tohto obdobia možno porovnať vo vývoji dovozov z Japonska pokles až stagnáciu. Celkovo však Japonsko predstavuje pre EÚ 5. najdôležitejšieho obchodného partnera.

Tabuľka č. 14: Vývoj podielu dovozov Európskej únie do predmetných krajín v %

Rok	Členská základňa	Čína	Japonsko	Južná Kórea	India
1958	EU-6	0.7%	0.7%	0.0%	0.7%
1960		0.8%	0.8%	0.0%	0.6%
1970		0.6%	2.7%	0.1%	0.4%
1979	EU-9	0.6%	4.4%	0.8%	0.8%
1980		0.7%	4.6%	0.7%	0.7%
1981	EU-10	0.8%	5.3%	0.8%	0.6%
1985		1.0%	6.8%	0.8%	0.7%
1986	EU-12	1.3%	9.9%	1.3%	0.7%
1991		3.0%	10.5%	1.6%	1.0%
1992		3.4%	10.6%	1.5%	1.0%
1993		4.1%	9.9%	1.6%	1.2%
1994		4.2%	9.0%	1.6%	1.3%
1995	EU-15	4.8%	10.0%	2.0%	1.4%
2001		7.4%	7.4%	2.1%	1.3%
2002		8.3%	6.9%	2.3%	1.3%
2003		9.7%	6.7%	2.4%	1.3%
2004	EU-25	10.8%	6.4%	2.5%	1.4%
2005		11.9%	5.5%	2.5%	1.5%
2006	EU-27	14.1%	5.6%	2.9%	1.7%
2007		16.2%	5.5%	2.6%*	1.9%*

Zdroj: Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Edition 2008. Statistical Yearbook – Data 1958-2006. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. ISSN 1606-3481, s. 27.

Eurostat, European Communities: External and intra - European Union trade, Monthly statistics - Issue Number 8/2008. Edition 2008. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. ISSN 1725-700X, s. 22. (* = vlastné výpočty)

Tabuľka č. 15: Obchod EÚ s hlavnými obchodnými partnermi v roku 2007

Najdôležitejší partneri v oblasti dovozu				Najdôležitejší partneri v oblasti vývozu				Hlavní obchodní partneri			
Pozícia	Partner	Mil.EUR	%	Pozícia	Partner	Mil.EUR	%	Pozícia	Partner	Mil.EUR	%
	Svet	1425525	100.0		Svet	1239873	100.0		Svet	2665398	100.0
1	Čína	231411	16.2	1	USA	261634	21.1	1	USA	442809	16.6
2	USA	181176	12.7	2	Švajčiarsko	92747	7.5	2	Čína	303202	11.4
3	Rusko	143587	10.1	3	Rusko	89125	7.2	3	Rusko	232712	8.7
4	Japonsko	78103	5.5	4	Čína	71791	5.8	4	Švajčiarsko	169514	6.4
5	Švajčiarsko	76768	5.4	5	Turecko	52611	4.2	5	Japonsko	121848	4.6
6	Nórsko	76756	5.4	6	Japonsko	43745	3.5	6	Nórsko	120121	4.5
7	Turecko	46919	3.3	7	Nórsko	43365	3.5	7	Turecko	99530	3.7
8	Kórea	39481	2.8	8	India	29485	2.4	8	Kórea	64274	2.4
9	Brazília	32668	2.3	9	SAE	26818	2.2	9	India	55736	2.1
10	Líbya	27320	1.9	10	Kanada	25900	2.1	10	Brazília	53953	2.0

Zdroj: ASIAN ASEM COUNTRIES, Eurostat (Comext, Statistical regime 4) DG TRADE, 28 July 2008

Približne tretinu podielu z celkových dovozov Európskej únie predstavujú krajiny interregionálneho fóra ASEM (tabuľka č. 16, graf č. 3). Napriek tomu, že ich relatívny podiel zostáva v období rokov 2003 – 2007 pomerne stabilný (okolo 30 %), hodnota ich

absolútnych dovozov rastie, z hodnoty 288 mld. EUR v roku 2003 na hodnotu 459 mld. EUR v roku 2007. Medziročná zmena voči predchádzajúcemu roku predstavovala 9,9 %. Hodnota podielu vývozov v roku 2007 bola 18,42 % - vývozy EÚ predstavovali 228,3 mld. EUR. Počas rokov 2003 – 2007 má Európska únia s ázijskými partnermi ASEM pasívnu obchodnú bilanciu, jej záporné saldo v týchto rokoch narastalo a v roku 2007 dosiahlo 230,7 mld. EUR.

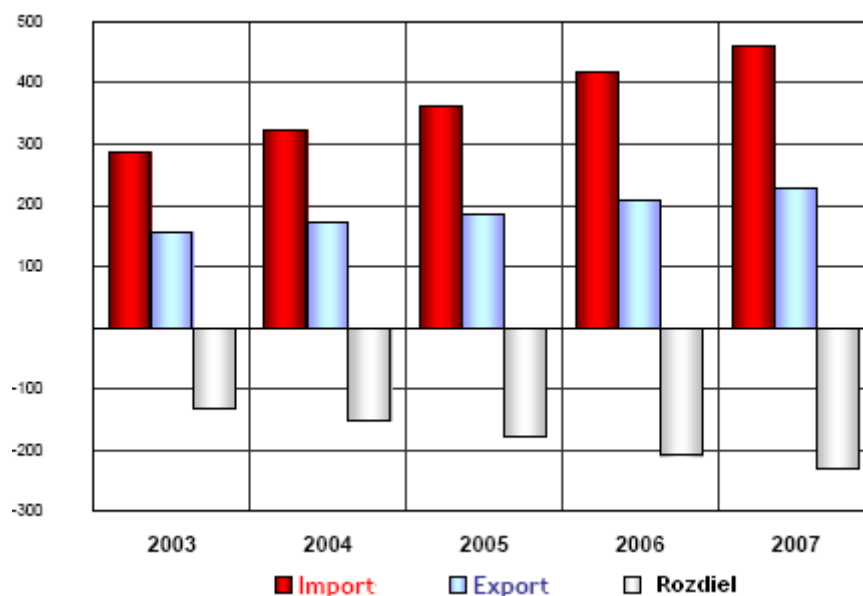
Tabuľka č. 16: Vývoj vzájomného obchodu EÚ a krajín ASEM rokoch 2002-2007 (v mil.EUR)

Rok	Dovozy	Medziročná zmena %	Podiel z celkových dovozov EÚ	Vývozy	Medziročná zmena %	Podiel z celkových vývozov EÚ	Rozdiel	Obrat ZO
2003	288047		30.80%	155238		17.86%	-132808	443285
2004	323403	12.3%	31.47%	173039	11.5%	18.16%	-150363	496442
2005	362754	12.2%	30.75%	186423	7.7%	17.71%	-176331	549176
2006	417573	15.1%	30.89%	208902	12.1%	18.02%	-208671	626474
2007	459057	9.9%	32.20%	228335	9.3%	18.42%	-230722	687392

ASIAN ASEM COUNTRIES: Brunei, China, Indonesia, Japan, Korea, Malaysia, Philippines, Singapore, Thailand, Vietnam, Cambodia, Myanmar, Laos, India, Pakistan, Mongolia.

Zdroj: ASIAN ASEM COUNTRIES, Eurostat (Comext, Statistical regime 4) DG TRADE, 28 July 2008

Graf č. 3: Vývoj vzájomného obchodu EÚ a krajín ASEM rokoch 2002-2007 (v mld. EUR)



Zdroj: ASIAN ASEM COUNTRIES, Eurostat (Comext, Statistical regime 4) DG TRADE, 28 July 2008

4.12.3 Obchodné vzťahy Európskej únie a stredomorských krajín

Krajiny Stredomoria sa v roku 2000 podieľali na celkovom exporte EÚ 9,2 % a na celkovom dovoze 6,2 % (tabuľka č. 17). Od roku 1980 do roku 2000 podiel Stredomoria na exporte EÚ mierne poklesol (z 9,9 % na 9,2 %) a relatívny podiel na importe vzrástol o 1 percentuálny bod (z 5,1 % na 6,2 %). V 80. rokoch 20. storočia vývoj medziregionálneho obchodu pravdepodobne ovplyvnil hospodársky pokles v EHS, v dôsledku ktorého sa odsunulo naplnenie novo uzatvorených kooperačných dohôd so stredomorskými krajinami, na strane dovozu zohrali svoju úlohu aj dvoje rozšírenia EÚ, čo malo za následok zvýšenie konkurencie na európskych trhoch. V 90. Rokoch, kedy došlo k celkovému poklesu importu, bol tento trend ovplyvnený napr. nastolením vnútorného trhu EÚ či posilnením obchodných väzieb s krajinami strednej a východnej Európy. Napriek relatívnemu poklesu exportu, a v niektorých obdobiach aj importu, Európskej únie počas sledovaných 20 rokov zahraničnoobchodný obrat v absolútnych hodnotách medzi oboma zoskupeniami vzrástol a v roku 2000 dosiahla jeho hodnota 151 mld. ECU/EUR. Objem vývozu EÚ do Stredomoria sa v rokoch 1980-2000 zvýšil viac než štvornásobne a dovoz EÚ vzrástol dokonca 4,5 krát.

Tabuľka č. 17: Vývoj vzájomného obchodu EÚ a stredomorských krajín* v rokoch 1980 – 2000 (v mld.ECU/EUR)

Rok	1980			1990			2000		
Hodnota	Mld. ECU/EUR	%	Saldo	Mld. ECU/EUR	%	Saldo	Mld. ECU/EUR	%	Saldo
Vývoz	20,9	9,9	6,6	35,3	8,0	5,8	86,5	9,2	22,0
Dovoz	14,3	5,1	x	29,5	6,8	x	64,5	6,2	x

*Stredomorské krajiny = Alžírsko, Maroko, Tunisko, Egypt, Izrael, Jordánsko, Libanon, Palestína, Sýria, Cyprus, Malta, Turecko

Zdroj: CIHELKOVÁ, E. a kol.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. Praha: C.H. Beck, 2003. 709 s. ISBN 80-7179-804-5, s. 397.

Tabuľka č. 18: Vývoj vzájomného obchodu EÚ a Stredomoria rokoch 2002-2007 (v mil. EUR)

Rok	Dovozy	Medziročná zmena %	Podiel z celkových dovozov EÚ	Vývozy	Medziročná zmena %	Podiel z celkových vývozov EÚ	Rozdiel	Obrat ZO
2003	69550		7.44%	80124	0.0%	9.22%	10574	149674
2004	77411	11.3%	7.53%	94529	18.0%	9.92%	17118	171940
2005	91493	18.2%	7.76%	105397	11.5%	10.10%	13904	196890
2006	102256	11.8%	7.56%	111050	5.4%	9.58%	8794	213306
2007	107149	4.8%	7.52%	119654	7.7%	9.65%	12505	226803

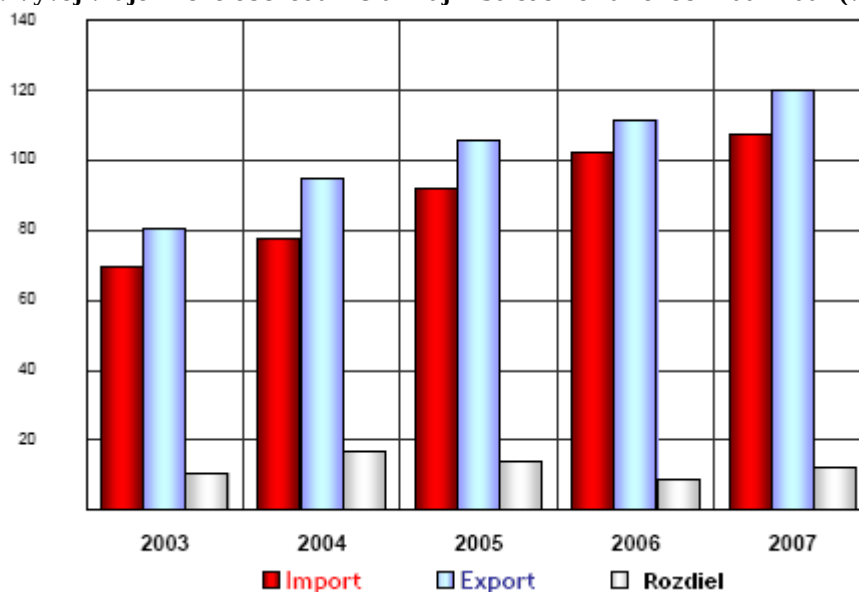
Mediterranean Countries: Algeria, Egypt, Gaza and Jericho, Israel, Jordan, Lebanon, Morocco, Syria, Tunisia, Turkey

Zdroj:

MEDITERRANEAN COUNTRIES, Eurostat (Comext, Statistical regime 4) DG TRADE, 28 July 2008

V rokoch 2003 – 2007 obrat vzájomného obchodu plynule narastal, v roku 2007 dosiahol hodnotu 226,8 mld. ECU/EUR (tabuľka č. 18, graf č. 4). V tomto období podiel stredomorských krajín na celkových vývozoch Európskej únie presahuje 9 %, podiel na celkových dovozoch zostáva počas daného obdobia stabilný, v rozmedzí hodnôt 7,4 – 7,8 %.

Graf č. 4: Vývoj vzájomného obchodu EÚ a krajín Stredomoria rokoch 2002-2007 (v mld. EUR)



Zdroj:

MEDITERRANEAN COUNTRIES, Eurostat (Comext, Statistical regime 4) DG TRADE, 28 July 2008

Avšak jednostranná orientácia stredomorských krajín na jeden blok (EÚ) môže byť nebezpečná, pretože prijatie regionálnych štandardov môže ohroziť schopnosť stredomorských vývozcov adaptovať sa na medzinárodné štandardy, ako sa to stalo bývalým členským štátom RVHP. (Bureš, 2001, s. 112). Jedným z prípadných problémov v súvislosti s odstraňovaním tarifných prekážok môže byť skutočnosť, že niektoré stredomorské podniky nebudú schopné vyrovnáť sa s európskou konkurenciou bez ochrannárskych opatrení. Reformy budú mať krátkodobý negatívny dopad i na výkonnosť ekonomiky a vyostří problém nezamestnanosti. Komplikáciou bude značná závislosť niektorých stredomorských krajín na daňových príjmoch z dovozu (Bureš, 2001, s. 114).

Proces prispôsobenia sa pravidlám slobodného obchodu môže tiež stimulovať recesiú v dôsledku razantného zníženia príjmov z dovozných ciel a daní, ktoré bude štát kompenzovať zvýšením sadzby dane z pridanej hodnoty či znižovaním verejných

výdavkov. Proces môže byť doprevádzaný poklesom vnútorného dopytu a investícií, ktoré budú spôsobené hromadnými bankrotmi nekonkurencieschopných miestnych firiem a značným rastom nezamestnanosti. Medzi sociálne skupiny, ktoré majú prospech z liberalizácie obchodu patria dovozcovia, podnikatelia v konkurenčne spôsobilom exportnom odvetví a závislí na dovoze potrebných vstupov.

4.12.4 Obchodné vzťahy Európskej únie a krajín GCC

Odhliadnuc od strategického významu Perzského zálivu, krajiny GCC zostávajú pomerne rozsiahlym exportným trhom Európskej únie. Všetky krajiny tohto zoskupenia sú členmi OPEC a ich zásoby ropy predstavujú približne 38 % svetových zásob a 22 % svetových zásob plynu. Európska únia v súčasnosti dováža približne 20 % svojich energetických potrieb z GCC. Exporty EÚ do krajín GCC sú diverzifikované, ale ťažisko zostáva na strojárstve (elektrárne, železničné lokomotívy, lietadlá) a mechanických zariadeniach. Tieto produktové skupiny tvoria približne 1/3 celkového exportu. Medzi ďalšie exportné položky patria napr. liečivá a medicínske zariadenia. GCC krajiny využívajú preferenčný prístup na trhy Európskej únie v rámci všeobecného systému colných preferencií. V období rokov 2003 – 2007 v oblasti exportov Európskej únie podiel krajín GCC predstavuje 4,3 – 4,9 %, pričom ich absolútna hodnota počas tohto obdobia kontinuálne rástla. V oblasti dovozu možno zaznamenať od roku 2006 pokles, ktorý predstavoval 5,5 % a v roku 2007 dokonca 14,7 %. Podiel zoskupenia GCC na celkových dovozoch EÚ sa v sledovanom období pohyboval od 2,15 % do 3,22 % (tabuľka č. 19, graf č. 5).

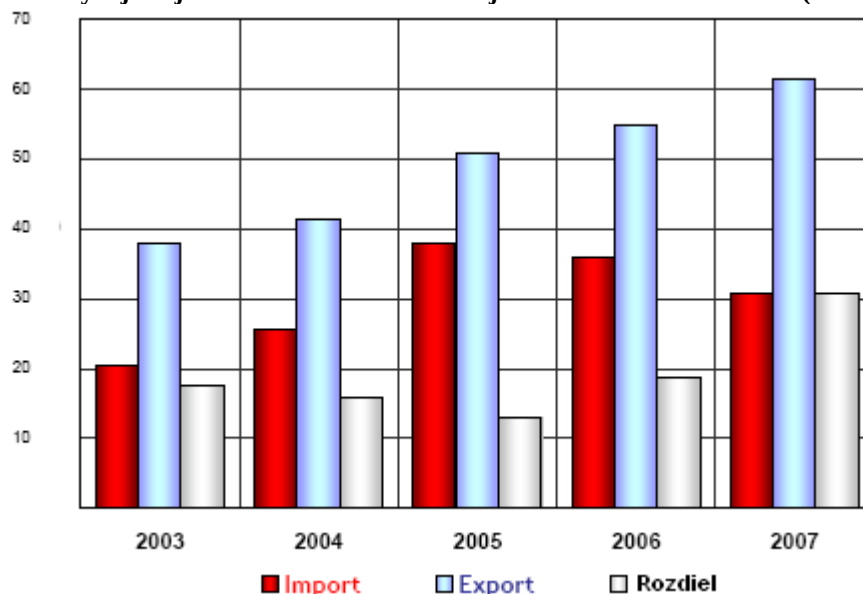
Tabuľka č. 19: Vývoj vzájomného obchodu EÚ a krajín GCC rokoch 2002-2007 (v mil. EUR)

Rok	Dovozy	Medziročná zmena %	Podiel z celkových dovozov EÚ	Vývozy	Medziročná zmena %	Podiel z celkových vývozov EÚ	Rozdiel	Obrat ZO
2003	20296		2.17%	37846		4.35%	17551	58142
2004	25580	26.0%	2.49%	41323	9.2%	4.34%	15743	66903
2005	38021	48.6%	3.22%	50875	23.1%	4.83%	12855	88896
2006	35943	-5.5%	2.66%	54787	7.7%	4.73%	18843	90730
2007	30644	-14.7%	2.15%	61403	12.1%	4.95%	30759	92047

Gulf Cooper. Council: (6) Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudi Arabia, United Arab Emirates.

Zdroj: GULF COOPER. COUNCIL, Eurostat (Comext, Statistical regime 4) DG TRADE, 28 July 2008

Graf č. 5: Vývoj vzájomného obchodu EÚ a krajín GCC rokoch 2002-2007 (v mld. EUR)



Zdroj: GULF COOPER. COUNCIL, Eurostat (Comext, Statistical regime 4) DG TRADE, 28 July 2008

4.12.5 Obchodné vzťahy Európskej únie a krajín Mercosuru

Objem vzájomného obchodu Európskej únie a krajín Mercosuru v sledovanom období v rokoch 2003 – 2007 zaznamenal stúpajúcu tendenciu (tabuľka č. 20, graf č. 6), avšak so stále vzrastajúcim negatívnym saldom vzájomnej obchodnej bilancie. V súvislosti s vývojom dovozov EÚ z Mercosuru možno v priebehu sledovaného obdobia pozorovať nárast, všeobecne však možno konštatovať, že objem vzájomnej obchodnej výmeny osciloval v rozmedzí hodnôt 41,9 mld. EUR v roku 2003 do 70,5 mld. EUR v roku 2007.

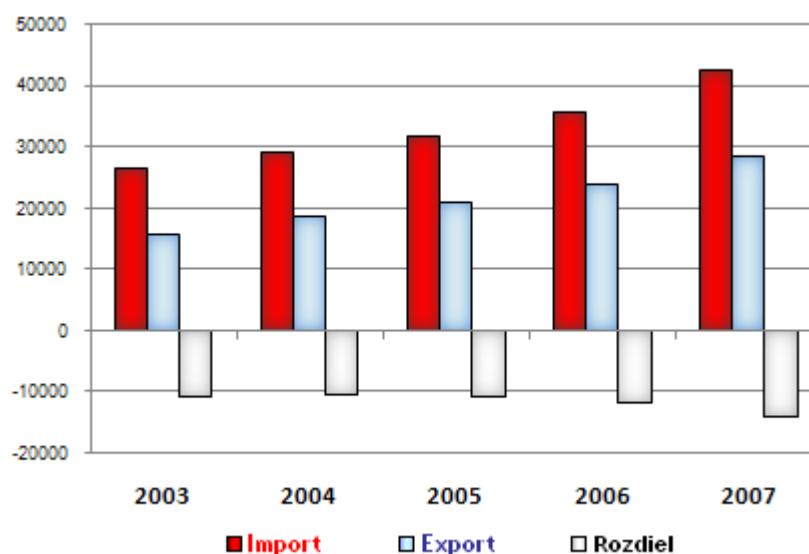
Z pohľadu jednotlivých krajín sa najvýraznejšou mierou na dovozoch aj vývozoch podiela Brazília, objem dovozov EÚ predstavoval v roku 2007 až 32,6 mld. EUR a vývoz do Brazílie 21,2 mld. EUR, nasledovaná Argentínou a Uruguajom.

Tabuľka č. 20: Vývoj vzájomného obchodu EÚ a MERCOSUR rokoch 2000-2005 (v mil.EUR)

Rok	Argentína		Brazília		Paraguaj		Uruguaj		Spolu (Mercosur)	
	Dovoz	Vývoz	Dovoz	Vývoz	Dovoz	Vývoz	Dovoz	Vývoz	Dovoz	Vývoz
2003	6344	2687	19112	12397	291	141	614	395	26361	15620
2004	6242	3685	21719	14165	316	156	635	415	28912	18421
2005	6475	4053	24118	16063	270	170	619	453	31482	20739
2006	7373	4882	27197	17738	300	175	707	813	35577	23608
2007	8526	5976	32668	21285	424	224	795	695	42413	28180

Zdroj: Argentine, Brazil, Paraguay, Uruguay, Eurostat (Comext, Statistical regime 4) DG TRADE, 28 July 2008

Graf č. 6: Vývoj vzájomného obchodu EÚ a krajín MERCOSUR rokoch 2003-2007 (v mil. EUR)



Zdroj: Vlastné výpočty a zobrazenie podľa: Argentine, Brazil, Paraguay, Uruguay, Eurostat (Comext, Statistical regime 4) DG TRADE, 28 July 2008

Do budúcnosti však možno predpokladať, že objem vzájomnej obchodnej výmeny bude narastať, nakoľko Európska únia vo svojom strategickom dokumente Globálna Európa z roku 2006 zdôraznila ako jednu zo svojich kľúčových priorít aj krajiny Mercosuru.

4.13 Svetové tendencie v uzatváraní dohôd o slobodnom obchode

Európsky kontinent má najrozsiahlejšiu koncentráciu dohôd o slobodnom obchode (DSO) najmä vďaka dohodám, ktoré uzatvorila Európska únia a Európske združenie voľného obchodu. Posledné rozšírenia EÚ skonsolidovali rozsiahlu sieť intra-európskych DSO, ktorej hustota je daná najmä povahou prístupového procesu do EÚ (kandidátske krajiny mali vynegovované DSO s EÚ, s EFTA ako aj samé medzi sebou). Aj podľa objemu vzájomného obchodu s najdôležitejšími partnerskými integračnými zoskupeniami, prípadne skupinami krajín (tabuľky č. 21 a 22), svoju poprednú pozíciu potvrdili USA resp. zoskupenie NAFTA.

Nielen však EÚ rozširuje sieť DSO, ale aj Európske združenie slobodného obchodu (EFTA). Členské štáty EFTA potom ako uzatvorili dohodu o slobodnom obchode s Tuniskom, Kóreou (vstúpila do platnosti v roku 2005) a Libanonom (vstup do

platnosti v roku 2006), začali rokovanie s Thajskom, Juhoafrickou colnou úniou (South African Customs union – SACU) a krajinami GCC. Do budúcnosti možno očakávať aj rokovanie o DSO s Indiou (Fiorentino – Verdeja - Toqueboeuf, 2007, s. 14).

Tabuľka č. 21: Dovozy a vývozy EÚ v roku 2007

Dovozy z oblastí:			Vývozy do oblastí:		
Partnerský región	Mil.EUR	%	Partnerský región	Mil.EUR	%
Svet	1425525	100.0	Svet	1239873	100.0
NAFTA	216359	15.2	NAFTA	308460	24.9
Latinská Amerika	88753	6.2	Latinská Amerika	71396	5.8
Kandidátske krajiny do EÚ	53759	3.8	Kandidátske krajiny do EÚ	67949	5.5
EZVO	157269	11.0	EZVO	140539	11.3
Stredomorské krajiny	60229	4.2	Stredomorské krajiny	67043	5.4
ASEAN	80273	5.6	ASEAN	54546	4.4

(NAFTA: Canada, Mexico, USA. Latin America: 20 countries. EU Candidates: Croatia, Turkey. EFTA: Iceland, Norway, Switzerland. Mediterranean countries *excluding Turkey : Algeria, Cisjordanie Gaza , Egypt, Israel, Jordan, Lebanon, Morocco, Syria, Tunisia. ASEAN: Brunei, Cambodia, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippines, Singapore, Thailand, Vietnam.)

World excluding Intra-EU trade and European Union: 27 members.

Zdroj: GULF COOPER. COUNCIL. Eurostat (Comext, Statistical regime 4) DG TRADE, 28 July 2008

Tabuľka č. 22: Poradie najdôležitejších partnerských zoskupení Európskej únie v roku 2007

Export + Import		
Partnerský región	Mil.EUR	%
Svet	2665398	100.0
NAFTA	524819	19.7
Latinská Amerika	160149	6.0
Kandidátske krajiny do EÚ	121708	4.6
EZVO	297808	11.2
Stredomorské krajiny	127272	4.8
ASEAN	134819	5.1

Zdroj:

GULF GULF COOPER. COUNCIL. Eurostat (Comext, Statistical regime 4) DG TRADE, 28 July 2008

V porovnaní s Európou dynamika DSO na západnej hemisfére je viac heterogénnejšia čo sa týka niekoľkých hlavných hráčov zainteresovaných vo viacerých multilaterálnych procesoch DSO (príloha č. 12). Dlhoročná vízia USA o sformovaní amerického kontinentálneho hospodárskeho komplexu všetkých amerických štátov. Kubánsku republiku ako jediný štát západnej hemisféry kvôli jej neakceptovaniu pluralitného politického systému a trhového hospodárstva na rokovania o príprave a texte dohody o Americkej oblasti slobodného obchodu (FTAA – 34 krajín) nikdy nepozvali (Miami – 1994, Santiago de Chile – 1998, Quebec – 2001, Miami – 2003, Monterrey – 2004, Mar del Plata – 2005). Proti vízii však nakoniec vystúpil aj líder

Latinskej Ameriky – Brazília, a najmä Venezuela. Ľavicoorientované, často v mnohom populistické vlády niektorých krajín Južnej Ameriky uprednostňujú skôr víziu Únie juhoamerických národov – UNASUR a jej obchodnopolitického integračného piliéra Juhoamerickej oblasti slobodného obchodu – SAFTA (South American Free Trade Area), ktorých základy na báze integrácie vyššieho rádu (integrácie dvoch integrácií – Mercosur a Andského spoločenstva národov) s plánovaným perspektívnym rozšírením o niekoľko ďalších krajín Južnej Ameriky položila Deklarácia z Cusca z 8. novembra 2004 (Kosír, 2007, s. 386). Práve USA a Brazília sú hlavnými reprezentantmi týchto rozdielov v problematike rokovania o Celoamerickej oblasti slobodného obchodu (FTAA). V tomto ohľade najpozoruhodnejším vývojom je posun Spojených štátov z „neochotného“ na „neoblomného“ hráča, čo sa odráža v ich ambiciózne a agresívnej agende preferenčného obchodu (Crawford – Fiorentino, 2005, s. 10). Po dosiahnutí dohody o slobodnom obchode so Singapurom, Čile a Jordánskom v roku 2003, v roku 2004 podpísali USA DSO s Austráliou, Marokom a stali sa súčasťou Stredoamerickej oblasti slobodného obchodu (Central America Free Trade Area – CAFTA), ktorej členmi sú Kostarika, Salvádor, Guatemala, Honduras, Nikaragua a Dominikánska republika, ďalej ukončili rokovania s Bahrajnom a skúmajú možnosti podobnej dohody s Ománom a so Spojenými arabskými emirátmi. Dohody o oblasti slobodného obchodu s Bahrajnom a Marokom spadajú pod Iniciatívu dohody o slobodnom obchode so Stredným východom (Middle East Free Trade Initiative) predloženú prezidentom George W. Bushom v roku 2003. Iniciatíva predpokladá plán postupných krokov na rozšírenie a prehĺbenie hospodárskych väzieb medzi Spojenými štátmi a krajinami Stredného východu prostredníctvom rámcových dohôd o obchode a investíciách, bilaterálnych investičných zmluvách a dohodách o slobodnom obchode. DSO s Bahrajnom a navrhované dohody s Ománom a SAE vyvolávajú tiež otázky ich možného dopadu na fungovanie colnej únie GCC, ktorej sú tieto krajiny členmi. Spojené štáty pokročili navyše v rokovaní o RTA so SACU, začali rokovania s tromi členmi Andského spoločenstva (Kolumbiou, Ekvádorom a Peru) a Panamou, a tiež ohlásili zámer iniciovať rokovanie o OSO s Thajskom (Crawford – Fiorentino, 2005, s. 10). V ázijsko-pacifickom regióne otvorili Spojené štáty aj rokovania o slobodnom obchode s Kóreou a Malajziou v súvislosti s úsilím o posilnenie väzieb s krajinami ASEAN (Fiorentino – Verdeja - Toqueboeuf, 2007, s. 14).

Rozvoj DSO v Latinskej Amerike poukazuje na narastajúce úsilie smerom ku konsolidácii a prehľbovaniu siete RTAs medzi krajinami Južnej a Strednej Ameriky.

Členovia MERCOSURu smerujú k cieľu colnej únie a uzatvorili rámcovú dohodu s tromi krajinami Andského spoločenstva (Kolumbia, Ekvádor a Venezuela) s cieľom postupného vytvoriť oblasti slobodného obchodu. Dohodu o oblasti slobodného obchodu majú s Mercosurom uzatvorené aj Bolívia a Peru, obe krajiny navyše aj s Čile sú v súčasnosti asociovanými členmi združenia. Latinskoamerické krajiny sú tiež veľmi aktívne v rokovaní o OSO so vzdialenými partnermi. Mexiko podpísalo dohodu o slobodnom obchode s Japonskom, Čile s Kóreou, Panama rokuje so Singapurom, Mercosur s Indiou a rovnako je v štádiu zvažovania dohoda Mercosuru s Čínou.

Debata o DSOs v ázijsko-pacifickom regióne zintenzívnila v roku 2004 (príloha č. 13). Singapur³⁹ podpísal DSO s Jordánskom, začal rokovania s Kóreou, Kuvajtom, Katarom, Panamou, Peru a tiež zvažuje rokovania s Bahrajnom, Egyptom a Srí Lankou. Čo sa týka Japonska, uvažuje o vytvorení DSO s Mexikom, skúma možnosti spolupráce s Čile a začalo rokovania s Kóreou, Malajziou, Filipínami, Thajskom za účelom posilniť väzby s krajinami ASEANu. Rokovania s týmto zoskupením ako celkom boli zahájené v roku 2005. Kórejská republika, odhliadnúc od rokovaní s Japonskom a Singapurom a uzatvorenej dohody s Čile, tiež skúma možnosti vytvorenia OSO so zoskupením ASEAN. Thajsko otvorilo rokovania s Novým Zélandom, podpísalo DSO s Austráliou a do budúcnosti uvažuje s vytvorením dohody tohto druhu s krajinami EFTA a USA. V súvislosti s Čínou rokovania o DSO prebiehajú s ASEANom a rovnako sa skúmajú možnosti o vytvorení OSO s Austráliou, Novým Zélandom a Čile. Navyše v júli 2005 bola podpísaná rámcová dohoda o hospodárskej spolupráci s krajinami GCC zdôrazňujúci cieľ do budúcnosti vytvoriť OSO. (Crawford – Fiorentino, 2005, s. 13). Vo fáze budovania je oblasť slobodného obchodu medzi Austráliou a Čínou (Sino-Australian FTA), ktorá bola podpísaná v roku 2003. Najbližší sused Austrálie Nový Zéland tiež rokuje s Čínou o rámcovej zmluve o obchode a hospodárskej spolupráci. Ekonomiky Číny a Austrálie sú komplementárne. Predpokladá sa nárast dopytu Číny po austrálskej železnej rúde, plyne, hliníku, medi, bavlny a pšenice. Austrálsky trh by benefitoval zase z čínskych exportov, zahŕňujúcich počítače, oblečenie, videá, kamery, mobilné telefóny. Situácia v súvislosti s Novým Zélandom je podobná.

V oblasti južnej Ázie hlavným ťažiskom rozvíjania zmluvnej spolupráce na báze OSO je India. S ostatnými členmi Združenia pre juhoázijskú spoluprácu (South Asian

³⁹ Singapur pokračuje aj v rokovaní s Kanadou, Indiou, Mexikom a je tiež súčasťou zoskupenia P4 (DSO medzi Singapurom, Čile, Novým Zélandom a Brunejom).

Association for Regional Co-operation – SAARC)⁴⁰ podpísala Juhoázijskú dohodu o slobodnom obchode (South Asian Free Trade Agreement – SAFTA), ako oživenie pôvodnej Juhoázijskej preferenčnej dohody (SAPTA), a Rámcovú dohodu pod názvom BIMST-EC (Bangladéš, India, Myanmar, Srí Lanka, Thajsko – Economic Co-operation), angažuje sa tiež v rokovaní o OSO s ASEANom a Thajskom, s ktorými podpísala rámcovú dohodu. Rokovania Indie prebiehajú tiež so Singapurom o komplexnej dohode o hospodárskej spolupráci (Comprehensive Economic Cooperation Agreement – CECA). India tiež podpísala čiastkovú dohodu s MERCOSUrom ako prípravný krok k OSO a uvažuje o vytvorení DSO s Čile, GCC a SACU.

V subsaharskej Afrike regionálne iniciatívy ako Západoafrická hospodárska a menová únia (West African Economic and Monetary Union – WAEMU), Stredoafrické hospodárske a menové spoločenstvo (Central African Economic and Monetary Community – CEMAC), Spoločný trh východnej a južnej Afriky (Common Market for Eastern and Southern Africa – COMESA) a Juhoafrické rozvojové spoločenstvo (South African Development Community – SADC) majú za cieľ vytvorenie OSO alebo colnej únie. Napredovanie regionálnych integračných procesov je nerovnomerné a vzdialené cieľom najmä kvôli implementačným problémom prameniacim zo zložitej siete členstiev prekrývajúcich sa RTAs. Južná Afrika okrem DSO s EÚ uvažuje o vytvorení OSO s Čínou. Navyše ako člen SACU sa angažuje v rokovaní so štátmi EFTA, USA a MEROSUrom a uvažuje tiež o dohode podobného druhu s Indiou. Celoafričné integračné iniciatívy sa rozvíjajú aj v kontexte Afrického hospodárskeho spoločenstva (African Economic Community – AEC)⁴¹, ktorého cieľom je založenie Africkej hospodárskej a menovej únie (African Economic and Monetary Union) do roku 2028 (príloha č. 14).

V strednej Ázii regionálne štruktúry vzťahujúce sa na sovietsku oblasť boli nahradené dohodami o slobodnom obchode medzi krajinami bývalého ZSSR, ako aj ich susedmi. Okrem dohody o oblasti slobodného obchodu medzi štátmi Spoločenstva nezávislých štátov (Commonwealth of Independent States) a colnou úniou (medzi Kirgizskom, RF, Bieloruskom, Kazachstanom a Tadžikistanom), Arménsko, Gruzínsko a Kirgizsko ako členovia WTO oznámili množstvo bilaterálnych dohôd medzi sebou a inými regionálnymi partnermi. Rusko iniciovalo založenie Spoločenstva nezávislých

⁴⁰ Členmi Juhoázijského združenia pre regionálnu spoluprácu sú aj Bangladéš, Bhután, India, Maledívy, Nepál, Pakistan a Srí Lanka.

⁴¹ Za hlavné piliere AEC sa považujú SADC, COMESA, ECOWAS, CEEAC a Arabská maghrebská únia.

štátov – SNŠ (Commonwealth of Independent States – CIS) v postsovietskom priestore (okrem Pobaltia) v roku 1991. Napriek tomu, že zatiaľ nie je členom WTO (viacerí členovia SNŠ), iniciovalo v rámci SNŠ sformovanie bilaterálnej aj plurilaterálnej oblasti slobodného obchodu na báze oblasti slobodného obchodu (Crawford – Fiorentino, 2005, s. 6).

5. Nové rámce a možnosti obchodnej spolupráce Slovenska po vstupe do EÚ

Vstup Slovenskej republiky do Európskej únie si vyžiadala prispôsobenie zahraničnopolitického a zahraničnoobchodného režimu tak, aby bol v súlade s úniou upravou. Integrácia Slovenska do Európskej únie priniesla v zahraničnoobchodnej oblasti, okrem iného, zmeny týkajúce sa obchodnopolitických podmienok vstupu slovenských výrobkov na trhy niektorých tretích (nečlenských) krajín. Na jednej strane, integráciou do EÚ Slovensko síce stratilo status preferenčnej krajiny v obchodných vzťahoch s rozvinutými tretími krajinami (USA, Kanada, Japonsko a i.), ktorý mu tieto krajiny unilaterálne priznávali v rámci všeobecného systému colných preferencií, na strane druhej však získalo výhodnejší prístup na trhy tretích krajín, ktoré sú Európskou úniou integrované rôznymi obchodnopolitickými dohodami. Od dátumu vstupu Slovensko nerealizuje voči týmto krajinám samostatnú zahraničnoobchodnú politiku, ale participuje na Spoločnej obchodnej politike EÚ. Obchodné vzťahy medzi SR a bývalými členskými krajinami CEFTA (ČR, Bulharskom, Maďarskom, Poľskom, Rumunskom a Slovinskom), ktoré boli tiež prijaté do EÚ, sa riadia pravidlami platnými pre obchod vo vnútri Únie.

Ukončenie preferenčného režimu zo strany rozvinutých krajín vo vzťahu k Slovensku znamená, že slovenské vývozy v týchto teritóriách teraz podliehajú režimu na báze doložky najvyšších výhod (režim MFN), t.j. režimu, ktorý tieto krajiny štandardne aplikujú na všetky vývozy EÚ. V praxi sa táto zmena premietla, okrem iného, do úrovne colného zaťaženia slovenských vývozov v týchto krajinách, ktoré je v prípade režimu najvyšších výhod vyššie s porovnaním s preferenčnými režimami (tie Slovensko oprávňovali k vývozom určitých výrobkov bezcolne alebo pri znížených clách). V režime MFN sa uskutočňujú aj slovenské vývozy smerujúce do ostatných tretích krajín, okrem vývozov do krajín, ktoré sa vzťahom na dohody uzatvorené s EÚ

(dohody o oblasti slobodného obchodu, o colnej únii, a i.) realizujú v osobitných zvýhodňujúcich režimoch.

5.1 Slovensko v podmienkach globalizačných trendov ovplyvňujúcich jeho konkurenčnú schopnosť

Určitý hypotetický predobraz budúcej úrovne zapojenia slovenskej ekonomiky do globalizačných trendov možno vidieť v dosiahnutej úrovni hlavných foriem medzinárodných ekonomických vzťahov a ich vzájomných reláciach vo vyspelých, veľkou podobných trhových ekonomikách EÚ. Napriek tomu, že aj v týchto ekonomikách sa zrejme vyskytujú určité negatívne javy globalizácie, dosiahnuté trendy a ich kvalitatívne prvky sa môžu považovať za určitý štandard ekonomických efektov v podmienkach globalizácie, a teda za isté parametrické kritérium (charakteristické črty) na posúdenie, do akej miery je slovenská ekonomika vtiahnutá do procesu globalizácie a aká veľká je úloha v adaptačnom procese na dosiahnutie týchto štandardných účinkov ju v ďalšom rozvoji čaká (Oustrata, 2006, s. 8).

Multilaterálne obchodné negóciácie deviateho kola WTO majú pre Slovensko ako krajinu so značnou závislosťou zahraničného obchodu nezanedbateľný význam. Konkrétne výsledky týchto negóciácií a ich vplyv na zahraničný obchod Slovenska je však, vzhľadom na súčasný stav negóciácií, problematické odhadnúť. Všeobecne je však možné povedať, že ďalšie odstránenie tarifných a netarifných prekážok medzinárodného obchodu, ako aj zlepšenie existujúcich a vytvorenie nových multilaterálnych pravidiel obchodu, by malo prispieť k zlepšeniu prístupu slovenských tovarov a služieb na trhy krajín WTO. Z pohľadu Slovenska by sa rozšírenie našich exportných možností na zahraničných trhoch v dôsledku deviateho kola (prijatia liberalizačných záväzkov) mohlo týkať krajín, do ktorých v súčasnosti smeruje zhruba 15% slovenských vývozov (ostatných 85% slovenských vývozov je po vstupe SR do EÚ súčasťou intraúniijného obchodu, ktorý nie je obmedzovaný žiadnymi tarifnými, ani netarifnými prekážkami). Samozrejme, výhody získané v podobe lepšieho prístupu na zahraničné trhy budú musieť byť vyvážené záväzkami vo forme ďalšieho otvorenia trhu aj na strane Slovenska (dovozy z tretích krajín do SR predstavujú cca 27% celkových dovozov) (Oustrata, 2006, s. 60). V rámci v súčasnosti prebiehajúceho kola rokovaní

Rozvojovej agendy z Dohy je aktuálny prínos pre podnikateľov SR z hľadiska pokračujúcej liberalizácie obchodu s priemyselným tovarom, poľnohospodárskym tovarom (najcitlivejšia agenda rokovania), ochrany práv duševného vlastníctva, úpravy obchodných aspektov investičných opatrení, a celkového posilnenia záväznosti platných zmlúv s cieľom eliminácie praktík nekalej súťaže. V centre záujmu bude aj otázka vstupu nových kandidátskych krajín do WTO, konkrétne Ruska, Ukrajiny, Srbska, Čiernej hory, Saudskej Arábie, čo pre slovenské podnikateľské subjekty znamená nové obchodné príležitosti (aplikácia doložky MFN aj na tieto štáty) (MH SR, 2007, s. 7).

Styčnými bodmi a spätnou väzbou, najmä z hľadiska adaptácie na globalizačné trendy, je v oblasti transformačného procesu predovšetkým dotvorenie efektívne fungujúcej trhovej ekonomiky a odstránenie zaostávania vo výkonnosti ekonomiky, v oblasti technologicko-inovačného rozvoja vytváranie dynamických konkurenčných výhod a v oblasti hospodárskej politiky podpora strategických priorít globalizačnej adaptácie (Oustrata, 2006, s. 6). Pre prvé fázy procesu internacionalizácie bolo charakteristické rastúce geografické šírenie ekonomických aktivít cez národné hranice, pričom rozhodujúcu úlohu hrali národné štáty a národne zakotvené podmienky a ich prístup na zahraničné trhy sa realizoval hlavne koridorom zahraničného obchodu opierajúceho sa o využívanie domácich komparatívnych výhod. Národné štáty ako relatívne uzavreté a nezávislé ekonomické celky administratívnou reguláciou v mnohých stránkach limitovali výber zahraničných podnikateľských aktivít a inštitucionálna integrácia štátov do medzinárodných organizácií bola len zriedkavá, alebo neexistovala vôbec. Fáza globalizácie spôsobuje fundamentálne zmeny v inštitucionálnom rámci medzinárodných vzťahov. Bezprecedentné zväčšovanie ekonomickej moci TNK, využívajúcich transnacionálne a intrapodnikové štruktúry ako globalizačný nástroj, kvalitatívne zmenili charakter svetovej ekonomiky. To neznamená, že štát by už neovplyvňoval internacionalizačný proces, no deje sa to zásadne odlišným spôsobom. Na jednej strane hlavne otváraním ekonomiky, liberalizáciou zahraničného obchodu, kapitálového trhu, na druhej strane vzdávaním sa hlavných nástrojov, ktoré mu umožňovali v minulosti ovplyvňovať orientáciu a materiálny dosah jeho vonkajších ekonomických vzťahov. (Oustrata, 2006, s. 18)

Za základné globalizačné mechanizmy vplyvu globalizácie na národnú ekonomiku považujú tlak na konkurencieschopnosť na medzinárodných trhoch tovarov a služieb, multinacionalizáciu výrobných režimov a integráciu finančných trhov (Garret, 1998, in Oustrata, 2006, 12). Nadobudnuté skúsenosti z ekonomickej transformácie dokazujú, že

získanie stabilných pozícií v hospodárskej súťaži už nemôže byť len výsledkom priaznivej konjunktúry alebo len výsledok využívania určitých komparatívnych výhod, ktorými zatiaľ disponujeme, a preto je splnenie týchto ambícií možné za predpokladu permanentných reštrukturalizačných a adaptačných procesov. Stále akútnejšie možno cítiť, že bez formovania dlhodobého a cieľavedome presadzovanej komplexnej hospodárskej stratégie zohľadňujúcej tendencie vývoja v medzinárodnom ekonomickom prostredí a naše reálne domáce možnosti, môže byť dosahovanie akýchkoľvek pozitívnych ekonomických posunov len ťažko dosiahnuteľným cieľom.

Konkurenčná schopnosť sa stala jedným z významných rysov súčasného vývoja národných ekonomík. To platí aj pre nové členské štáty EÚ, odvtedy čo prešli radikálnymi reformami založenými na privatizácii a liberalizácii. Dopad týchto reforiem na priemysel je všeobecne známy. Pokles vývozu v dôsledku reorientácie z východných trhov na západné trhy, konverzia zbrojárskeho priemyslu (najmä v prípade SR), privatizácia a reštrukturalizácia silne bzdili priemyselne sektory zdedené z centrálne plánovitých ekonomík. Na druhej strane uskutočnenie zásadných reforiem a prílev zahraničných investícií viedol k intenzívnejšiemu zapojeniu podnikov do svetovej ekonomiky. Silnejúca súťaž na svetových trhoch však od podnikov vyžaduje nové stratégie a permanentné inovácie ich výrobkov a služieb. Podniky z nových členských štátov EÚ sa preto snažia integrovať do fungovania ekonomického systému rozšírenej Únie. Orientácia vývozu do najvyspelejších krajín a spolupráca so zahraničnými partnermi im pomohla k väčšej špecializácii a modernizácii ich technológií (Brzica, 2006, s. 97).

Úspešné pôsobenie SR v rámci európskej integračnej komunity bude teda podmienené priebežným plnením rôznych systémových podmienok a vecných predpokladov. Jedným z najdôležitejších je vysoká konkurenčná schopnosť slovenskej ekonomiky na medzinárodných trhoch. V aktuálnom rebríčku konkurencieschopnosti podľa Správy o globálnej konkurencieschopnosti 2007 – 2008 Svetového ekonomického fóra (Global Competitiveness Report 2005-2006), obsahujúcom 131 krajín z celého sveta, sa Slovenská republika umiestnila na 41. mieste. Po štyroch rokoch zlepšovania konkurencieschopnosti sa tento rok SR v hodnotení prepadla o 2 priečky. V minulom roku obsadila 37. miesto, avšak pre zvýšenie počtu hodnotených krajín, z ktorých dve novozaradené sa dostali v rebríčku pred SR, reálny pokles zodpovedá spomínaným 2 pozíciám. Zhoršenie zaznamenali aj ostatné krajiny V4. Česká republika, podobne ako SR, medziročne poklesla o 2 priečky je na 33. mieste,

Maďarsko po poklese o 6 miest obsadilo 47. priečku a Poľsko skončilo na 51. mieste. V rebríčku globálnej konkurencieschopnosti vedú USA, Švajčiarsko, Dánsko a Švédsko.

Najväčšou konkurenčnou nevýhodou Slovenska je podľa Svetového ekonomického fóra vysoké daňovo-odvodové zaťaženie práce. Výrazne negatívne boli hodnotené nízka efektívnosť verejných výdavkov, vysoký deficit verejných financií, dopravná infraštruktúra, výdavky na poľnohospodársku politiku a nerozvinutosť kapitálového trhu. Rizikovo je vnímaná aj povaha konkurenčných výhod slovenskej ekonomiky, ktoré spočívajú skôr v nízkej nákladovosti výrobných faktorov ako v sofistikovanosti výrobných postupov a jedinečnosti produktov. Ako výrazné konkurenčné výhody identifikuje Svetové ekonomické fórum otvorenosť slovenskej ekonomiky zahraničným investorom, s ktorými prichádzajú na Slovensko nové technológie, nízke bariéry pre import a export tovarov, flexibilitu pri mzdovom vyjednávaní a úzku koreláciu medzi výškou miezd a produktivitou práce (Aliancia podnikateľov Slovenska, 2007, s. 1). V tomto roku bola SR v Správe o globálnej konkurencieschopnosti zaradená do skupiny krajín, ktorých konkurencieschopnosť závisí menej od schopnosti zvyšovať efektívnosť využívania výrobných faktorov a viac od inovačnej schopnosti ekonomických subjektov. Pre SR to znamená kvalitatívne vyšší vývojový stupeň. Podľa novej metodológie Správa skúma ekonomiku z hľadiska 12 pilierov dôležitých pre rast produktivity a konkurencieschopnosti⁴². Pri každom z nich identifikuje silné a slabé stránky (príloha č. 16).

Hoci pri kritickom hodnotení konkurencieschopnosti slovenskej ekonomiky v komparácii s českou ekonomikou je potrebné brať do úvahy jej historicky sformovanú štruktúru, východiská po rozdelení spoločného štátu, časové oneskorenie v príleve priamych zahraničných investícií, špecifiká demografického vývoja, ale aj rozdiely v hospodárskej politike a pod., v žiadnom prípade to nemôže byť zmierenie sa so súčasným stavom. (Šikula, 2006, s. 29). Závery komparatívnej analýzy inovačnej výkonnosti napovedajú, že slovenská ekonomika sa zatiaľ v rozhodujúcej miere opiera

⁴²Index globálnej konkurencieschopnosti hodnotí celkovú konkurencieschopnosť krajín. Vyvinul ho Profesor Xavier Sala-i-Martin z Columbia University pre Svetové ekonomické fórum a používa sa od roku 2004. V roku 2007 došlo k úprave metodológie a index bol upravený na základe testovania a spätnej väzby odborníkov. Index je postavený na 12 pilieroch konkurencieschopnosti a poskytuje obsiahly obraz konkurenčného prostredia v krajinách sveta v rôznom štádiu vývoja. Základné piliere sú: inštitucionálny rámec, infraštruktúra, makroekonomika, zdravie obyvateľstva a základné vzdelanie, vyššie vzdelávanie a školenia, efektívnosť trhu tovarov, efektívnosť trhu práce, vyspelosť finančného trhu, technologická pripravenosť, veľkosť trhu, vyspelosť podnikových procesov a inovácie. Druhá časť Správy poskytuje detailnejší prehľad mikroekonomických aspektov konkurencieschopnosti, zachytených v Indexe konkurencieschopnosti podnikov, ktorý vytvoril profesor M. E. Porter.

o disponibilné nákladové komparatívne výhody, predovšetkým o nízke mzdy (Šikula, 2006, s. 26).

Aj vypracovaný Národný strategický referenčný rámec SR na obdobie 2007 – 2013 v rámci hierarchie cieľov vytyčuje strategickú prioritu - Budovanie znalostnej ekonomiky a v rámci nej tzv. špecifickú prioritu - Podpora konkurencieschopnosti podnikov a služieb najmä prostredníctvom inovácií. Implementačným nástrojom uvedenej priority je sektorový operačný program s názvom Konkurencieschopnosť a hospodársky rast. Program je orientovaný na podporu produktívnych investícií, prostredníctvom projektov zasahujúcich odvetvia priemyslu a služieb. Na rozdiel od programového obdobia 2004 - 2006 budú príspevky viac koncentrované na tie typy aktivít, ktoré zvýšia mieru inovatívnosti v podnikoch a zabezpečia tak rast ich výkonnosti a konkurencieschopnosti. Prioritná os operačného programu bude postavená na podpore inovatívnych procesov a rozvoja spoločných služieb pre podnikateľov, prostredníctvom ktorých je možné zabezpečiť efektívnejšie prenikanie inovácií do výrobnjej praxe. Program predpokladá nevyhnutnú orientáciu na sektory a výrobky s vysokou pridanou hodnotou a kvalitou, s vysokým podielom inovatívnych výrobkov a nových technológií a s vyšším zhodnotením vedomostí (zvýšené nároky na kvalifikáciu pracovnej sily). Z hľadiska medzinárodného obchodu bude mať pre slovenských podnikateľov veľký význam účasť na veľtrhoch, výstavách, obchodných misiách a podpora účasti priemyselných zväzov a združení na subkontraktačných veľtrhoch, pričom sa uvažuje o spoločných projektoch (MH SR, 2007, s. 35).

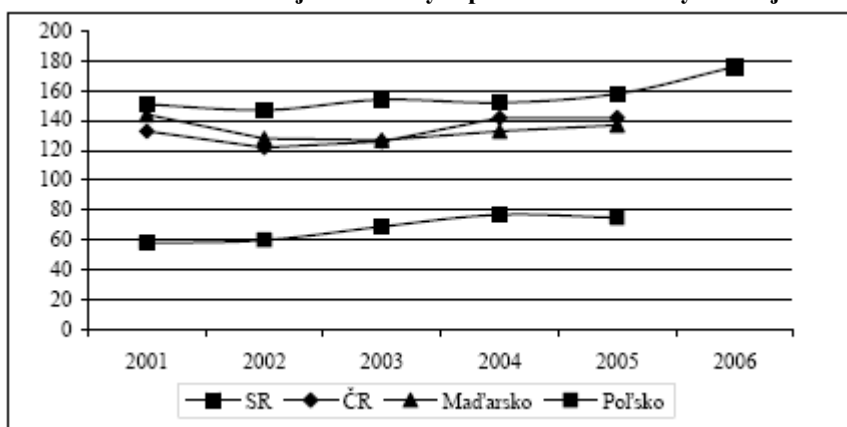
5.2 Otvorenosť slovenskej ekonomiky

Vzhľadom na to, že slovenská ekonomika je malá a spomedzi nových členských štátov po Estónsku druhá najotvorenejšia, jej úspešnosť vo významnej miere závisí od vývoja vonkajších ekonomických vzťahov. Slovenská republika ako malá otvorená ekonomika s pomerne obmedzeným rozsahom vnútorného trhu je predurčená na hlbšie rozvíjanie medzinárodných hospodárskych vzťahov vrátane medzinárodného obchodu.

Otvorenosť slovenskej ekonomiky, vyjadrená ako pomer súčtu vývozu a dovozu výrobkov a služieb k HDP v bežných cenách v priebehu posledných desiatich rokov, postupne vzrástla z necelých 120 % na takmer 180 % (graf č. 7), čím sa zvýšila jej

citlivosť na ekonomický vývoj v krajinách najvýznamnejších obchodných partnerov. K výraznému rastu miery otvorenosti došlo najmä v roku 2006, a to vzhľadom na omnoho rýchlejší nominálny rast exportu a importu výrobkov a služieb v porovnaní s nominálnym rastom HDP. Ako je zrejme z grafu 7, Slovensko je najotvorenejšou ekonomikou spomedzi krajín V 4. V tomto ukazovateli sa nachádza dokonca pred Írskom a Holandskom a tesne za Belgickom či Estónskom, ktoré je najotvorenejšou ekonomikou v skupine nových členských štátov EÚ. Ďalšie krajiny V 4 – Česká republika a Maďarsko, ktoré sa tiež zaraďujú medzi malé ekonomiky, zaostávajú za Slovenskom len mierne. Otvorenosť Poľska však dosahuje v porovnaní so SR iba približne polovičnú úroveň, čo vzhľadom na fakt, že je najväčšou ekonomikou spomedzi nových členských štátov, nie je vôbec prekvapujúce (Šikulová, 2007, s. 573).

Graf č. 7: Otvorenosť slovenskej ekonomiky v porovnaní s ostatnými krajinami V 4 (%)



Zdroj: ŠIKULOVÁ, I.: Zhodnotenie vývoja vzťahov slovenskej ekonomiky so zahraničím v roku 2006. Ekonomický časopis, 55, 2007, č. 6, s. 573

Miera otvorenosti slovenskej ekonomiky, ako aj rozsah vzájomného obchodu s ostatnými krajinami EÚ vytvárajú predpoklady na relatívne vysoké úžitky z plánovaného prijatia jednotnej meny euro. Nízka diverzifikácia domácej produkcie a vývozu by však na vhodnosť jednotnej menovej politiky a tým aj na úžitky z menovej integrácie mohla pôsobiť v opačnom smere. Pozitívne preto možno hodnotiť úsilie prilákať zahraničné investície aj do odvetví produkujúcich výrobky s vyššou pridanou hodnotou, než akú vytvára automobilový priemysel (Šikulová, 2007, s. 571).

5.3 Podpora exportu, konkurencieschopnosti

Zohľadnenie faktu, že viac než 160 % HDP SR je obsiahnutých v obrate zahraničného obchodu SR potvrdzuje absolútnu transformačnú dominanciu zahraničného obchodu a absolútnu závislosť medzi produkciou samotnou a jej realizáciou v rámci našich vonkajších ekonomických vzťahov. Z nej celkom prirodzene vyplýva, že prvé miesto v podporných stratégiách by mala obsadiť predovšetkým naša zahranično-obchodná politika orientovaná na podporu exportu (MH SR, 2007, s. 1).

Keďže rast národného hospodárstva ťahaného exportom je všeobecným rozvojovým modelom uplatňovaným vo väčšine krajín s trhovou ekonomikou, dokument Proexportná politika na roky 2007 – 2013 uvádza nasledovné skutočnosti pre potrebu štátnej podpory exportu (MH SR, 2007, s. 4):

- veľkosť domáceho trhu
- riziko chronického deficitu obchodnej bilancie
- potreba teritoriálnej diverzifikácie slovenského exportu, ktorý je v súčasnosti príliš koncentrovaný
- potreba komoditnej diverzifikácie slovenského exportu (v auguste 2006 tvorilo 48 % exportu položky troch kapitol colného sadzovníka - Vozidlá, iné ako koľajové, ich časti a príslušenstvo, Elektrické stroje, prístroje a zariadenia a ich časti a súčasti, Jadrové reaktory, kotly, stroje, prístroje, zariadenia; ich časti, súčasti)
- Potreba rozšírenia podporných aktivít pre malých a stredných exportérov ako dynamizujúceho článku slovenského exportu

Pretože priama podpora exportu v podmienkach EÚ je zakázaná (s výnimkou štátom podporovaných exportných úverov, podriadených medzinárodne platnému Dohovoru OECD o smerniciach pre vládou podporované exportné úvery), je používaný pre túto formu pomoci termín podpora konkurencieschopnosti firiem, akcentujúci nepriame (nefinančné) formy podpory exportérov (ide o podporu hospodárskeho rozvoja regiónov s priemerným HDP nižším ako 75 % priemeru EÚ, štátnu pomoc MSP, podpora výskumu a vývoja, pomoc na ochranu životného prostredia, záchranu a reštrukturalizáciu podnikov čeliacim ťažkostiam a pomoc citlivým odvetviam (automobilový, oceľarský priemysel, doprava atď.). K výnimkám patrí aj pomoc de

minimis, tj. pomoc poskytovaná zo štátneho rozpočtu vo výške nepresahujúcej 100 000 EUR po troch sebe nasledujúcich rokoch pre jednu firmu (MH SR, 2007, s. 5).

Podpora exportu zostala vo vlastnej kompetencii štátov aj v rámci EÚ. Koordinácii spoločného postupu v rámci EÚ sa venuje pracovná skupina pre exportné úvery, kde zástupcovia jednotlivých štátov so zástupcami Európskej komisie hľadajú spoločný prístup. Vlády štátov majú zodpovednosť za zaistenie vhodného podnikateľského prostredia pre obchod, investície a vytváranie strategických partnerstiev. Ide o prijímanie vhodnej legislatívy, daňových zákonov, vytváranie celkového podnikateľského prostredia. Z hľadiska medzinárodnej dimenzie sú podstatné dobre fungujúce medzinárodné trhy (bez pretrvávajúcich obchodných bariér), podpora exportu, zabezpečenie prístupu k aktuálnym a relevantným informáciám pre exportérov. Konkrétne nástroje, ktorými štát napomáha svojim domácim podnikateľským subjektom v expanzii na zahraničné trhy sú (MH SR, 2007, s. 5):

- poskytovanie informačných a poradenských služieb (napr. marketingové analýzy, vyhľadávanie obchodných partnerov)
- organizovanie obchodných misií do vybraných teritórií
- sprostredkovanie kontaktov so zahraničnými inštitúciami
- organizácia seminárov a vzdelávacích akcií
- podpora účasti na veľtrhoch a výstavách
- ponuka finančných služieb a produktov
- investičné poradenstvo
- marketing SR

V jednotlivých krajinách štandardne pôsobia exportné agentúry, poisťovne a banky, ktorých cieľom je realizovať štátnu podporu exportu v súlade so zásadami tzv. Konsenzu a ďalšími smernicami OECD. Na Slovensku štátnu podporu exportu formou finančných služieb zabezpečuje Eximbanka SR, a to prostredníctvom bankových a poisťovacích činností. Eximbanka realizuje podporu exportu štandardne ako ostatné podobné inštitúcie v zahraničí. Z hľadiska podpory exportu v SR pôsobia aj ďalšie organizácie, ako SARIO, SOPK, NARMSP, SZRB atď.

Sústava cieľov proexportnej politiky pozostáva z 3 nosných piliérov, obsahujúcich konkrétne projekty a úlohy štátu na zabezpečenie jednotlivých čiastkových cieľov. Ide o nasledovné (MH SR, 2007, s. 6):

- zabezpečenie viacerých príležitostí pre slovenských podnikateľov

(zjednodušenie podmienok obchodu formou odstraňovania tarifných a netarifných prekážok obchodu v kontexte spoločnej obchodnej politiky EÚ, formulovanie zahraničnoobchodných teritoriálnych stratégií, propagácia a prezentácia Slovenska a slovenských produktov v zahraničí, budovanie kvalitnej značky SR vo svete)

- zabezpečenie profesionálnej a efektívnej podpory exportérom a zlepšenie kvality služieb

(informačné, poradenské a asistenčné služby pre podnikateľov, odborné vzdelávanie, zvýšenie vývozu služieb a PZI v zahraničí, rozvoj vývozných aliancií, ďalšie programy s proexportným účinkom)

- rozšírenie finančných kapacít pre export

(obohatenie ponuky finančných služieb pre slovenský export)

Štátnu propagáciu zabezpečuje Ministerstvo hospodárstva SR formou národných stánkov na veľtrhoch a výstavách v zahraničí. Cieľom národných stánkov je vytvárať vhodný rámec na propagáciu slovenských výrobkov na zahraničných trhoch a poskytovať všeobecné informácie o politickom a hospodárskom systéme v SR. Pripravujú sa na základe každoročne spracovávaného návrhu veľtrhov a výstav pre daný kalendárny rok, vychádzajúceho z teritoriálnej koncepcie MH SR z návrhov obchodno-ekonomických oddelení zastupiteľských úradov SR (OBEO ZÚ SR), návrhov podnikateľskej sféry a SOPK, ako aj z vlastných skúseností a poznatkov z účasti na predchádzajúcich ročníkoch významných veľtrhov. Medzinárodné výstavy a veľtrhy sú miestom praktického testovania konkurenčnej schopnosti slovenskej produkcie na medzinárodnej úrovni, vytvárania výrobných kooperácií ako aj miestom modelovania pozitívneho obrazu o investičnom prostredí v Slovenskej republike.

Na rok 2007 bolo pre túto oblasť navrhnuté vyčlenenie čiastky 45 mil. Sk (2006 – 10,2 mil. Sk; 2005 – 7 mil. Sk; 2004 – 6,5 mil. Sk, výrazný nárast rozpočtu na rok 2007 súvisel s pripravovanou účasťou Slovenskej republiky na výstave EXPO Zaragoza 2008. Limitujúcim faktorom sú obmedzené rozpočtové možnosti (pre porovnanie Česká republika prostredníctvom rozpočtovej kapitoly Ministerstva priemyslu a obchodu ročne vyčleňuje na propagáciu v prepočte cca 160 – 180 mil. Sk). Všeobecne výška finančných prostriedkov nie je porovnateľná s objemom, ktorý je na tento účel vynakladaný v ostatných krajinách EÚ (MH SR, 2007, s. 17).

5.4 Obchodné relácie Slovenskej republiky v kontexte nových partnerstiev a obchodnej spolupráce Európskej únie

Vysoký podiel medzinárodného podnikania na celkových ekonomických aktivitách Slovenska vyžaduje budovanie dlhodobých konzistentných hospodárskych stratégií, ktoré by zabezpečili využívanie domácich komparatívnych výhod a zároveň profitovanie z vonkajšieho ekonomického prostredia. Nadobudnuté skúsenosti z ekonomickej transformácie dokazujú, že získanie stabilných pozícií v hospodárskej súťaži už nemôže byť len výsledkom priaznivej konjunktúry alebo len výsledok vyžívania určitých komparatívnych výhod, ktorými zatiaľ disponujeme, a preto je splnenie týchto ambícií možné za predpokladu permanentných reštrukturalizačných a adaptačných procesov. Stále akútnejšie možno cítiť, že bez formovania precíznej vedecky podloženej, dlhodobo a cieľavedome presadzovanej, komplexnej hospodárskej stratégie zohľadňujúcej tendencie vývoja v medzinárodnom ekonomickom prostredí a naše reálne domáce možnosti, môže byť dosahovanie akýchkoľvek pozitívnych ekonomických posunov len ťažko dosiahnuteľným cieľom (MH SR, 2007, s. 1)

Súčasný stav slovenského exportného prostredia dokumentuje SWOT analýza (príloha č. 15), obsahujúca jeho silné a slabé stránky ako aj príležitosti a riziká s potenciálnym vplyvom na jeho stav a ďalší vývoj. Berúc do úvahy uvedené charakteristiky SWOT analýzy, Programové vyhlásenie vlády SR a ostatné vládou schválené koncepcné materiály súvisiace so zahraničnoobchodnou politikou SR v období 2007 – 2013 bude spoločným menovateľom všetkých projektov obsiahnutých v tomto strategickom materiáli nasledovanie vízie - dosiahnutie emancipovaného postavenia SR na svetovom trhu prostredníctvom obchodu a investícií.

5.4.1 Rámec vzťahov SR s krajinami na európskom kontinente

Vyspelé krajiny EÚ predstavujú hlavný odbytový trh slovenskej produkcie a zároveň sú významným zdrojom prílevu investícií do slovenskej ekonomiky. Do skupiny vyspelých krajín patria aj členské krajiny Európske združenie slobodného obchodu (Švajčiarsko, Nórsko, Lichtenštajnsko a Island), vzťahy s ktorými sú zo strany EÚ upravené Dohodou o Európskom hospodárskom priestore. Na jej základe sa

vytvorila oblasť slobodného obchodu vo vzájomnom obchode s priemyselnými výrobkami. Na poľnohospodárske výrobky sa dohoda nevzťahuje. Z pohľadu SR Dohoda o EEA priniesla rozšírenie vnútorného trhu EÚ o tri krajiny EZVO. Obchodno – politický režim EÚ so Švajčiarskom je upravený viacerými bilaterálnymi dohodami, ku ktorým sa SR dňom vstupu do EÚ pripojila.

Dominantné postavenie v zahraničnom obchode SR majú krajiny Vyšehradskej štvorky (V 4), Česká republika, Poľsko a Maďarsko. S týmito krajinami spája SR geografická poloha a tradície v kooperačných vzťahoch, ale najmä spoločné alebo blízke obchodno – ekonomické záujmy. Spoločný vstup krajín V 4 do EÚ znamenal i pokračovanie a ďalšie prehĺbovanie spolupráce medzi týmito krajinami v rámci jednotného trhu EÚ. V súvislosti so vstupom Bulharska a Rumunska do EÚ sa do budúcnosti predpokladá intenzifikácia ich vzájomného obchodu s krajinami EÚ. Bulharsko aj Rumunsko predstavujú pre Slovensko nové podnikateľské možnosti. Očakávaný rast ekonomiky Bulharska a Rumunska, sprevádzaný prílevom zahraničných investícií a reštrukturalizačným procesom, privatizácia vybraných veľkých podnikov, ako aj snaha o znižovanie platobnej neschopnosti vytvárajú priestor pre intenzifikáciu subdodávateľských vzťahov pre kľúčové odvetvia. Vzhľadom na podobný výrobný potenciál Slovenska, Bulharska a Rumunska je oblasť obchodných aktivít veľmi rozsiahla a závisí na priamych aktivitách jednotlivých podnikateľských subjektov s aktívnou podporou štátu vo forme vytvárania priaznivých podmienok umožňujúcich rozširovanie obchodu, výrobnokooperačné väzby, kapitálovú účasť a pôsobenie subjektov na trhu oboch krajín. V súvislosti s možnou účasťou slovenských subjektov na tendroch vyhlasovaných v Bulharsku, s dôrazom na možnosti spoločného postupu a účasti na projektoch obnovy a rekonštrukcie juhovýchodnej Európy, bude naďalej tlmočený záujem slovenskej strany o účasť na týchto projektoch (MH SR, 2007, s. 10).

Cieľom zahraničnej politiky SR je, aby V4 zostala kohéznym a dynamickým neinštitucionalizovaným zoskupením, ktoré bude schopné identifikovať dôležité body spoločného záujmu a spolupracovať na ich realizácii. V roku 2007 SR naďalej plnila Program slovenského predsedníctva V4, v ktorom boli zakotvené tri hlavné priority (MZV SR, 2007, s. 17):

- vytvoriť z V4 dynamické regionálne fórum v rámci EÚ;
- naďalej posilňovať koordinačný a konzultačný mechanizmus vyšehradskej spolupráce s cieľom nachádzať spoločné pozície a stanoviská v otázkach spoločného záujmu;

- napomáhať zlepšeniu informovanosti verejnosti o V 4.

Jednou z priorít zahraničnej politiky SR bude udržiavanie nadštandardných vzťahov s Českou republikou vo všetkých oblastiach spoločenského života. Ekonomická dimenzia spolupráce bude naďalej zameraná na podporu rastu vzájomnej obchodnej výmeny a vytváranie spoločných výrobných projektov a investícií (MZV SR, 2007, s. 15).

Čo sa týka juhovýchodnej Európy (JVE) – najmä krajín ako sú Chorvátsko, bývalá Juhoslovanská republika Macedónsko a Albánsko, podstupovanie ich reformných krokov je pozitívnym signálom pre slovenskú podnikateľskú sféru v zmysle približovania právnych poriadkov európskemu „acquis communautaire“ a tým cestou uľahčenia a väčšej bezpečnosti pri nadväzovaní obchodných kontaktov. V konečnom dôsledku sa v tomto teritóriu pre slovenský export vytvárajú možnosti jeho ďalšej teritoriálnej diverzifikácie a budovania hospodárskej spolupráce (MH SR, 2007, s. 11).

V súlade s prioritami zahraničnej politiky Slovenskej republiky sa budú aktivity diplomacie na pôde EÚ naďalej sústreďovať predovšetkým na tvorbu a implementáciu európskej politiky voči západnému Balkánu a východnej Európe a na realizáciu koncepcie Európskej susedskej politiky. V rámci tohto smerovania sa navrhuje zriadiť OBEO v Bosne a Hercegovine. Potrebu jeho otvorenia vyvolávajú potenciálne možnosti rozvoja vzájomných hospodárskych vzťahov, ako aj skutočnosť že v rámci oficiálnej rozvojovej pomoci SR je Bosna a Hercegovina jednou z prioritných krajín, kde má Slovensko možnosť sa etablovať. V rámci poskytovanej rozvojovej pomoci je cieľovým riešením presadzovanie ekonomickej dimenzie slovenských rozvojových projektov. Pri realizácii nových rozvojových projektov sa bude nadväzovať na doterajšie aktivity v rámci rozvojovej pomoci, a tak zabezpečovať trvalo udržateľný hospodársky, sociálny a environmentálny rozvoj v danom teritóriu. Na financovaní investičných projektov obnovy Balkánu sa podieľajú aj medzinárodné finančné inštitúcie (MMF, EBRD) (MZV SR, 2006, s. 11).

V teritóriách Balkánskeho polostrova však nedosahovala SR žiadúce exportné výsledky z dôvodu nestability a rizík podnikania v týchto krajinách. Preto podnikateľská sféra zatiaľ neprejavila dostatočný záujem o prienik na tieto trhy. Pôsobenie na nich si môžu dovoliť iba silné slovenské firmy, ktoré majú kapacitu na zakladanie spoločných podnikov, alebo budovanie vlastných zastúpení. Významnou príležitosťou na Balkáne sú projekty na obnovu ekonomiky týchto krajín. Väčšina slovenských firiem doteraz nemala dostatočný potenciál pre získanie takýchto tendrov

a objednávok. Okrem toho do týchto krajín investujú silné firmy z vyspelých krajín za pomoci svojich štátov ako donátorov alebo úverových ručiteľov. Strategickým cieľom SR je preto zvýšenie účasti slovenských firiem na projektoch obnovy Balkánu na bilaterálnej aj multilaterálnej úrovni, pokračovanie v liberalizácii obchodných vzťahov a rast PZI do tohto regiónu (agenda v rámci Paktu stability) (MH SR, 2007, s. 11).

5.4.2 Vzťahy s americkými krajinami transatlantického regiónu

Rozvoj vzťahov SR a USA možno charakterizovať v politickej oblasti ako úspešný. Zo strany USA je SR vnímaná ako solídny partner v rámci NATO i transatlantických vzťahov v širšom rámci. V oblasti ekonomickej spolupráce sa dôraz kládol na propagáciu možností investovania v SR a obchodu so SR. SR bude aktívne vystupovať pri riešení problematického prístupu európskych firiem na americký trh pri objednávkach vo verejnom obstarávaní, kde sú jednoznačne uprednostňované domáce spoločnosti a v prístupe na trh ocele a výrobkov z ocele. SR bude aktívne vystupovať v záujme vyváženého prístupu pri uplatňovaní prísnych ustanovení smernice o chemickej výrobe a pri vedecky a spotrebiteľsky odôvodniteľnom prístupe ku geneticky modifikovaným výrobkom.

V súvislosti s kanadským trhom sa SR pripája k snahám EÚ o liberalizáciu a korektné podmienky s alkoholom (snaha o elimináciu praktík monopolných predajcov alkoholu v provinciách Québec a Ontario, hraničiacich s obmedzovaním hospodárskej súťaže), bude úzko konzultovať problematiku geneticky modifikovaných organizmov s EÚ (v SR pôsobí spoločný podnik spoločnosti Semex Canada v oblasti biotechnológií), bude zaujímať koordinovaný postup vo veciach ochranných opatrení pri kanadskom dovoze (týka sa najmä dovozu ocele do Kanady). Slovensko má záujem o liberalizáciu vo verejnom obstarávaní, o aktívnu účasť na podnikateľskom okrúhlom stole EÚ - Kanada, ktorého sa zúčastňujú aj popredné kanadské a európske spoločnosti, ako aj na konzultáciách systému certifikácie (MH SR, 2007, s. 9).

Ekonomicky zaujímavou oblasťou s veľkým potenciálom a expandujúcim trhom je latinskoamerický región. Pre rozšírenie obchodnej výmeny s týmto regiónom, predovšetkým v oblasti priamej obchodnej spolupráce, je obojstranná snaha o rast vývozu, najmä jeho diverzifikáciu zo strany SR. Okrem tradičných komodít (energetické strojárstvo, biela technika, elektrotechnika, zdravotnícka a zavlažovacia

technika) by bol priestor zo strany SR presadiť na trhu nové komodity súčasnej exportnej ponuky (všeobecné strojárstvo, chemické výrobky, automobily, príslušenstvo motorových vozidiel, poľnohospodárske zariadenia). Napriek tomu, že naším najväčším partnerom je Brazília, v obchodno-ekonomickej oblasti bol zaznamenaný rast obratu s Argentínou a Čile hlavne v dôsledku výrazného nárastu slovenského exportu. Vo vzťahu k Argentíne sa rysuje možnosť nadviazania kontaktov v oblasti zdravotníctva, najmä v oblasti kardiochirurgie, nakoľko tento odbor v Argentíne patrí k svetovej špičke. Vo vzťahu k Čile by mala SR pokračovať v tendencii intenzifikácie obchodnej spolupráce, pozornosť exportných firiem SR bude potrebné orientovať aj na rozsiahly a hospodársky strategický ťažobný čílsky export. Prednostné miesto v orientácii ZO k tomuto regiónu zohráva aj Mexiko. Nielen v kontexte uzatvorenia Dohody o slobodnom obchode EÚ a Mexikom sa očakáva zvýšenie objemu slovensko-mexickej obchodnej spolupráce. Pozornosť treba venovať aj oblasti cestovného ruchu a zintenzívneniu stykov v oblasti kultúry.

Argentína dlhodobo patrí medzi najdôležitejších obchodných partnerov Slovenskej republiky v rámci Latinskej Ameriky. Na argentínskom trhu sa môžu presadiť najmä naše výrobky strojárenského priemyslu (vrátane energetiky), rôzne nástroje a zariadenia, hydraulické prvky, čerpadlá, železničné lokomotívy, rôzne výrobky pre automobilový priemysel, čističky odpadových vôd, poľnohospodárske stroje, zbrane a strelivo, pyrotechnické výrobky a výbušniny. V súvislosti s rozvojom automobilového priemyslu v SR sa ako perspektívny javí vyvoz automobilov do Argentíny. Z ďalších komodít existujú možnosti vývozu u výrobkov chemického a farmaceutického priemyslu, farbív, silíc, zdravotníckych výrobkov a zariadení a výrobkov papierenského priemyslu. Z výrobkov textilného priemyslu by mohlo ísť najmä o laminované a impregnované textílie, vlákna a metrový textil. Existujú tiež možnosti dodávok plastov a výrobkov z kaučuku, hračiek a športových potrieb (MH SR, 2006, s. 11).

Vzhľadom na význam postavenia Brazílie v rámci svetovej ekonomiky a Latinskej Ameriky je záujem nadviazať na tradične dobré obchodné vzťahy, ako aj záujem zaviesť na trh nové komodity, vyplývajúce zo súčasnej exportnej ponuky slovenskej ekonomiky (energetické strojárstvo, všeobecné strojárstvo, chemické výrobky, príslušenstvo motorových vozidiel, poľnohospodárstvo). Zvláštne postavenie vo vývozných zámeroch na tento významný trh má energetické strojárstvo, ktoré už na ňom dlhšiu dobu veľmi aktívne pôsobí (MH SR, 2006, s. 11).

V časovom horizonte roku 2010 sa javí perspektívna spolupráca aj s Kubánskou republikou, najmä vzhľadom na tradičné obchodné vzťahy z minulosti a na požiadavky kubánskej strany na spoluprácu v energetike, v železničnej doprave, v gumárskom, sklárskom, farmaceutickom a cementárskom priemysle a v oblasti poľnohospodárstva a zdravotníctva (MH SR, 2006, s. 14).

5.4.3 Rozvoj vzťahov s krajinami Stredomoria

K výraznejším zmenám dôjde vo vzťahu SR ku štátom Stredomoria, vrátane Blízkeho východu, najmä v kontexte Únie pre Stredomorie. Dôraz by sa mal klásť predovšetkým na rozvoj vzťahov s ťažiskovými krajinami regiónu: Egyptom, Líbyou, Marokom a Tuniskom. V uvedených teritóriách majú vplyv i veľmi dobré skúsenosti s výrobkami z bývalej ČSFR, nakoľko malo s arabskými krajinami tradične veľmi intenzívnu a rozsiahlu obchodnú výmenu. Uvedené skutočnosti sú veľmi dobrým východiskom pri presadzovaní výrobkov slovenskej proveniencie, pri ich prezentácii a neraz pozitívne ovplyvňujú rozhodovanie zákazníkov.

Obchodná a hospodárska spolupráca s krajinami Afriky má pre SR v najbližšej budúcnosti veľké perspektívy, ktoré sú založené na tradičných vzťahoch z minulosti. Z pohľadu rozvoja obchodno-hospodárskej spolupráce s krajinami Afriky sú perspektívne prioritne oblasti strojárstva (osobné vozidlá, stavebné mechanizmy a dopravné prostriedky, stroje na spracovanie kaučuku, technologické zariadenia pre priemysel, aj v špeciálnej výrobe, solárne panely), energetické zariadenia, valcované výrobky zo železa a ocele, dopravníkové pásy, elektrotechnické výrobky, špeciálna technika a náhradné diely na túto techniku obchodovanú v minulosti, chemické výrobky vrátane surovín pre špeciálnu výrobu, papierenské výrobky a syntetické vlákna. Perspektívne je zapojenie slovenských firiem do subdodávateľských kontraktov pri realizácii projektov Svetovej banky. Otvorenie OBEO v Líbyi predstavuje strategické teritórium z hľadiska diverzifikácie dovozu energonosičov (využitie ropovodu Adria), ako aj pre prienik slovenských komodít na tento trh, pričom OBEO v Tripolise bude poverené spracovávaním aj príslušnej agendy vo vzťahu k Tunisku a Alžírsku (MH SR, 2006, s. 11).

5.4.4 *Vzťahy s krajinami Spoločenstva nezávislých štátov*

Ruská federácia, Ukrajina, Kazachstan a ostatné krajiny Spoločenstva nezávislých štátov predstavujú svojou rozlohou šestinú sveta a radia sa medzi významné a perspektívne regióny svetových trhov. Toto veľké teritórium má veľkú absorpčnú schopnosť, registruje dynamický ekonomický rozvoj a zostáva významným priestorom pre umiestňovanie výrobkov slovenskej ekonomiky. Zároveň je významným zdrojom strategických nerastných surovín. Dôležitým aspektom je skutočnosť, že jednotlivé krajiny medzi sebou úzko spolupracujú a ich integračné snahy sú orientované na vytváranie ekonomických zoskupení medzi sebou. SR sa pripája k iniciatívam Európskej únie pri rozširovaní ekonomickej spolupráce s regiónom Ruska, pričom základným nástrojom spolupráce je vytváranie dohôd o partnerstve a spolupráci za účelom vytvárania oblastí slobodného obchodu.

Slovenská ekonomika je v prevažnej miere závislá na dovoze palivovo-energetických zdrojov a nerastných surovín z Ruskej federácie, na druhej strane však ruský trh predstavuje významné odbytkisko produkcie slovenského priemyslu. V súčasnosti je tento obchodno-hospodársky priestor veľmi náročný a slovenská podnikateľská sféra hľadá kvalitnejšie metódy a formy prieniku na ruský trh. Zámerom SR je intenzifikácia ekonomickej spolupráce tak, aby sa stala aj v súčasných ekonomických podmienkach stabilným obchodným partnerom RF. MH SR realizuje prijaté systémové opatrenia, ktoré sú zamerané predovšetkým na podporu zahraničného obchodu a ktoré napomôžu širšiemu prieniku na voľné trhy v oblastiach, regiónoch a republikách RF. Zintenzívňuje spoluprácu medzi územnými celkami SR a vybranými subjektami RF na kvalitatívne novom princípe tak, aby sa tieto aktivity odrážali nielen na zvyšovaní dynamiky vzájomného obchodu, ale aj na rozširovaní obchodno-hospodárskej a výrobné-kooperačnej spolupráce medzi SR a RF (MH SR, 2007, s. 12).

Naša stratégia budovania vzťahov s RF je nielen kompatibilná so stratégiou SR k EÚ, ale zároveň zohľadňuje národné záujmy a je prínosom k prehĺbovaniu dialógu EÚ s RF. Kľúčovou v uvedenom zmysle bola adaptácia dvojstrannej zmluvnoprávnej základne na podmienky po vstupe SR do EÚ. Významným prvkom bilaterálnej spolupráce je energetický dialóg, avšak RF bude v SR čoraz viac vnímaná aj ako významný investičný partner. RF prejavuje záujem a realizuje celý rad investičných projektov. Podnikateľské subjekty SR svoju prítomnosť na ruskom trhu považujú aj

napriek niektorým problémom za perspektívnu a ekonomicky významnú a výhodnú. Vzhľadom na vysokú úroveň colných bariér bude úspešnosť prenikania na ruský trh v strednodobej perspektíve závisieť výlučne od schopnosti slovenských firiem investovať do vytvárania spoločných podnikov s ruskými partnermi.

Kazachstan je po Ruskej federácii druhým najväčším producentom ropy v rámci krajín SNŠ (viac ako polovica kazašskej ropy je z troch ropných nálezísk – Tengiz, Uzen a Karačaganak). Táto skutočnosť dáva široké možnosti pre SR v oblastiach, ako sú diverzifikácia vstupu ropy do SR a využitie potrubných systémov SR na tranzit kazašskej ropy a zemného plynu do tretích krajín. Pripravované projekty otvárajú možnosti participácie pre slovenské podnikateľské subjekty na uvedených projektoch.

Ukrajina sa stáva čoraz dôležitejším partnerom v obchodnej a hospodárskej spolupráci SR. Energetické a prepravné koridory spájajúce SR s Ukrajinou a trvalý rast vzájomného obratu nám spolu s geografickou blízkosťou dávajú možnosť trvalého upevňovania spolupráce. SR bude na pôde EÚ podporovať odstránenie tarifných a netarifných bariér v obchode, ktoré spolu s harmonizáciou colnej legislatívy, vrátane colného odbavovania na hraničných prechodoch smerujú k ďalšiemu zvyšovaniu obchodnej výmeny (MH SR, 2007, s. 13).

Široko rozvetvený priemysel Ruskej federácie, Ukrajiny i Bieloruska vytvára predpoklady pre rozvoj spolupráce aj v oblasti vedy a techniky, pre vytváranie spoločných podnikov, dodávky špičkových technológií, rozvoj malého a stredného podnikania a modernizácie výrobnotechnickej základne.

Pre slovenské podnikateľské subjekty sa v súčasnosti otvárajú možnosti zapojenia do spolupráce pri výstavbe, rekonštrukcii a modernizácii tranzitných systémov prepravy ropy a zemného plynu, cestnej a železničnej infraštruktúry. Krajiny bohaté na ropu a zemný plyn (napr. Kazachstan a Turkménsko) nemajú dobudovaný systém vlastných ropovodov a plynovodov, resp. existujúci systém vyžaduje úplnú rekonštrukciu a revitalizáciu. Rastúcemu hospodárskemu významu regiónu by mala zodpovedať aj intenzifikácia vzťahov s Azerbajdžanom, ktorý otvorením ropovodu Baku – Tbilisi – Ceyhan sprístupnil kvalitnú ropu európskemu trhu.

Ďalším cieľom SR v regióne je zvýšiť počet oficiálnych účastí na veľtrhoch, realizovať podnikateľské misie do jednotlivých teritórií, podporiť financovanie vybraných investičných projektov formou poskytnutia úverov a ich poistenia, uskutočniť zasadnutia medzivládnych komisií, stretnutie predsedov vlád štátov, jednania delegácií parlamentu, atď.

5.4.5 *Vzťahy s krajinami Perzského zálivu*

Krajiny Perzského zálivu (Gulf Cooperation Council - Bahrajn, Katar, Kuvajt, Omán, Saudská Arábia, Spojené arabské emiráty) majú pre Európsku úniu strategický význam. Zároveň predstavujú aj významného energetického partnera Slovenskej republiky, ktorý okrem možnosti diverzifikácie zdrojov energonosičov SR predstavuje aj príležitosť účasti slovenských subjektov na budovaní rozmanitých energetických projektov (geologický prieskum, poskytnutie odbornej asistencie pri hľadaní nových ciest tranzitu, hľadaní nových nálezísk, atď.). Ďalšie možnosti spolupráce sa črtajú v oblasti aktívneho cestovného ruchu SR. Perspektívne sa javí kúpeľníctvo a realizácia spoločných projektov pri budovaní komplexov cestovného ruchu. Navyše, v súčasnosti prebiehajú intenzívne rokovania o príprave dohody o slobodnom obchode medzi EÚ a krajinami Perzského zálivu (MH SR, 2006, s. 11).

5.4.6 *Vzťahy s ázijskými krajinami*

Medzi najvýznamnejšie priority hospodárskej spolupráce v Ázii patria vzťahy s ČĽR. SR kladie dôraz na zvýšenie podielu slovenského exportu vo vzájomnej obchodnej výmene, získanie dodávateľskej účasti na čínskych investičných projektoch v oblasti energetiky a na zapojenie sa do nadnárodných európskych projektov v Číne. Pozornosť je aj upriamená na možnosť získavania priamych zahraničných čínskych investícií a spoluprácu v oblasti lesníctva a aktívnej turistiky. Čína sa stala najvýznamnejším ázijským obchodným partnerom SR avšak z celkového pohľadu s vysokým pasívnym saldom.

Indonézia predstavuje rozsiahly trh s veľmi dôležitým postavením v regióne vysokým hospodárskym rastom, je členskou krajinou zoskupenia ASEAN a jednou zo strategických krajín pre rozvoj hospodárskych vzťahov s EÚ. Napriek geografickej vzdialenosti, rozdielnosti tradícií a kultúry predstavuje táto krajina pre SR dôležitého partnera s veľkým potenciálom pre umiestnenie výrobkov ťažkého strojárstva, chemického a automobilového priemyslu, ale i poľnohospodárstva. V nasledovnom období sa predpokladajú možnosti na účasť našich podnikateľských subjektov pri výstavbe elektrární, cementární a zariadení na úpravu vôd a odpadov. Význam OBEO

Djakarta zvýrazňuje aj poverenie spracovávať priakreditované trhy Malajzii, Singapúre, na Filipínach a v Bruneji (MH SR, 2006, s. 11).

Vietnam postupne získava vážnosť a dôveru medzinárodného spoločenstva. Postupným zavádzaním liberálnych prvkov trhovej ekonomiky a dodržaním záväzkov vyplývajúcich z členstva v AFTA dosiahol prijatie za člena WTO a zároveň patrí medzi našich tradičných hospodárskych partnerov. Z pohľadu rozvoja vzájomnej spolupráce so SR existujú reálne predpoklady jej zvyšovania. V priebehu návštevy prezidenta SR v októbri 2006, ktorá je považovaná za veľmi významný krok v rozvoji našich bilaterálnych vzťahov, sa podpísala Dohoda o hospodárskej spolupráci, v štádiu rozpracovania sú aj Dohody o podpore a ochrane investícií a Dohody o zamedzení dvojitému zdaneniu. Na základe deklarovaného záujmu oboch strán najperspektívnejšie oblasti spolupráce sú najmä v účasti slovenských podnikov na výstavbe energetických investičných celkov a modernizácii a rozširovaní železničnej siete (MH SR, 2006, s. 11).

India má tradične veľký potenciál na rozvoji vzájomných hospodárskych a obchodných vzťahov. India si postupne získava vo svete čoraz významnejšie postavenie, predstavuje strategického partnera aj z pohľadu EÚ, ktorá v súčasnosti pripravuje mandát pre rokovania o slobodnom obchode medzi EÚ a Indiou. Z pohľadu SR sa črtá za veľmi perspektívnu oblasť vývozu vojenskej techniky. V roku 2006 bolo uskutočnené zasadnutie Medzivládnej komisie otvorilo perspektívu spolupráce pri modernizácii klasickej a jadrovej energetiky. Nedávno Senátom USA legalizovaný jadrový program Indie otvára veľkú perspektívu pre spoluprácu v tejto oblasti aj pre naše subjekty, na základe čoho sa v budúcom období očakáva zintenzívnenie vzájomných stykov (MH SR, 2006, s. 14).

Thajsko ako vedúca krajina zoskupenia ASEAN svojou rozvinutou trhovou ekonomikou, kvalitnou infraštruktúrou a veľmi dobre rozpracovanou proinvestičnou politikou zaberá veľmi významné postavenie v regióne. Ako jedna z prvých krajín oblasti sa úspešne vyrovnalo s dôsledkami finančnej krízy z rokov 1997 – 1998 a jeho ekonomika sa v nasledujúcich rokoch svojim rastom medzi 6 - 7 % ročne zaradila medzi najúspešnejšie krajiny kontinentu. Hlavným motorom rastu bola priemyselná produkcia, prílev priamych zahraničných investícií, medzinárodný obchod, vnútorná spotreba a príjmy z turistiky. Súčasná administratíva pripravuje megaprojekt pre skvalitnenie infraštruktúry po celej krajine a pozdvihnutie životnej úrovne vidieckeho

obyvateľstva, kde vzniká možnosť pre zapojenie sa aj slovenským subjektom (MH SR, 2006, s. 14).

Pre slovenských vývozcov je Japonsko zaujímavý a vysoko perspektívny trh. Je to trh s vysokou spotrebou potravín, spotrebného tovaru, surovín, priemyslových materiálov a polotovarov, strojných zariadení a komponentov pre priemyslovú spotrebu. Perspektívne tovary je možné nájsť vo všetkých tovarových skupinách. Slovenskí exportéri nedoceňujú možnosti japonského trhu, domnievajú sa, že na trh nie je možné preniknúť s novými výrobkami a nepristupujú k japonskému trhu s primeranou aktivitou. Medzi hlavné ciele vývozu by sa mohli zaradiť najmä výrobky s vyššou pridanou hodnotou, potraviny, chemikálie, polotovary, strojárenské komponenty, drevo a výrobky z neho, sklo, kryštál a spotrebný tovar. Japonsko je perspektívnym trhom pre nové nápadité výrobky a služby, vrátane strojárenskej a telekomunikačnej techniky a elektrotechniky. Vysoká kúpna sila obyvateľstva tento trh predurčuje na úspešné pôsobenie mnohých slovenských producentov a exportérov.

Snahou bude pripojiť sa k aktívnej spolupráci s týmito krajinami najmä v oblasti integračných tendencií. V bilaterálnej spolupráci pôjde najmä o vytvorenie podmienok pre razantnejšiu expanziu slovenského vývozu do týchto oblastí formou podpory účasti slovenských podnikov na veľkých investičných akciách, a to tak formou hlavného dodávateľa, ako aj subdodávateľa v spolupráci s renomovanými firmami z krajín EÚ. Ďalším cieľom je podpora vývozu špeciálnej techniky, transfer know-how a vyspelých technológií.

5.4.7 Tarifné prekážky pri vstupe na trhy tretích krajín

Z porovnania tarifných prekážok aplikovaných na hlavné komoditné agregácie v dostupných krajinách (USA, Kanada, Japonsko, Ruská federácia, Ukrajina, Čína, India, Indonézia, Kórejská republika, Malajzia, Thajsko, Brazília, Argentína, Mexiko) (Outrata, 2006, s. 69) je možné formulovať záver, že náročnejším podmienkam prístupu na trh tretích krajín, vzhľadom na výšku aplikovaného dovozného cla, sú slovenské vývozy vystavené v rozvojových krajinách. Najvyššie tarifné prekážky z daných rozvojových krajín pritom uplatňuje India, a to prakticky pri všetkých komoditných agregáciach. Relatívne vysokým tarifným prekážkam čelia slovenské

vývozy aj v Thajsku, Číne, Brazílii a Argentíne. Z hlavných slovenských agregácií sú v týchto krajinách predmetom pomerne vysokého tarifyného zaťaženia najmä dopravné a elektrické zariadenia, ale aj koža, kaučuk, obuvnícke výrobky a cestovné potreby v Thajsku, Brazílii a Argentíne navyše aj výrobky z kovov, drevo, celulóza, papier a nábytok. V Rusku, a ani na Ukrajine nedosahujú tarifyné prekážky úroveň rozvojových krajín, avšak aj v prípade nich sa vyššie clá týkajú väčšinou rovnakých agregácií ako v uvedených rozvojových krajinách.

V skúmaných rozvinutých krajinách je prístup na trh v prípade tých agregácií, ktoré sú predmetom slovenského exportu, obmedzovaný relatívne nízkymi clami. Určitou výnimkou je len Kórejská republika, ktorá uplatňuje mierne vyššie clá pri všetkých komoditných agregáciách. Napriaznivejšie podmienky prístupu na trh pri väčšine hlavných slovenských exportných agregácií naopak poskytuje Mexiko, vzhľadom na preferenčný režim platný medzi touto krajinou a EÚ. Agregáciou, pri ktorej tieto krajiny udržiavajú relatívne vyššiu úroveň tarifynej ochrany ako pri iných agregáciách, je koža, kaučuk, obuvnícke výrobky a cestovné potreby, v USA a Kanade sú takými agregáciami aj dopravné zariadenia a chemické a fotografické výrobky (Oustrata, 2006, s. 69).

5.4.8 Vývoj zahraničného obchodu SR

V roku 2007 sa zo Slovenskej republiky vyviezol tovar v hodnote 1 420,7 mld. Sk (42,1 mld. EUR). V porovnaní s rokom 2006 vzrástol celkový vývoz o 15,2 % (tabuľka č. 23). Z tovarového hľadiska výraznejšie vzrástol vývoz osobných automobilov a iných motorových vozidiel konštruovaných hlavne na prepravu osôb o 64,7 mld. Sk, televíznych prijímačov o 58,1 mld. Sk, karosérií motorových vozidiel o 12,5 mld. Sk a častí, súčastí a príslušenstva motorových vozidiel o 10,7 mld. Sk. Najviac klesol vývoz strojov na automatické spracovanie údajov a ich jednotiek o 16,1 mld. Sk, elektrickej energie o 3 mld. Sk, plochých valcovaných výrobkov zo železa alebo z nelegovanej ocele, valcovaných za studena o 2,8 mld. Sk a polotovarov zo železa alebo nelegovanej ocele o 2,3 mld. Sk. V rámci najvýznamnejších obchodných partnerov vzrástol vývoz do Nemecka o 5,2 %, Českej republiky o 4,7 %, Francúzska o 80,8 %, Talianska o 13,1 %, Poľska o 15,8

%, Rakúska o 9,4 %, Maďarska o 12,8 %, Spojeného kráľovstva o 42,5 % a Španielska o 26,8 %. Znížil sa vývoz do Holandska o 3,9 %. Z pohľadu hlavných ekonomických zoskupení sa zvýšil vývoz do krajín EÚ o 15 % (tvoril 86,7 % celkového vývozu SR) a do krajín OECD o 13,8 % (na celkovom vývoze SR sa podieľal 88,5 %) (Štatistický úrad SR, 2008, s. 1).

Tabuľka č. 23: Vývoj zahraničného obchodu SR – vývoz

V mil. Sk OP/FCO Krajina pôvodu / určenia	Vývoz SR						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Spojené štáty	7837	9387	42216	42628	31224	39210	35441
Japonsko	542	6563	2950	2875	2732	3311	3158
Belgicko	x	13531	15971	18797	19441	22980	30381
Bulharsko	1650	1831	2265	2602	2965	3675	5558
Česká republika	101576	99023	103649	121724	140523	168767	176621
Chorvátsko	3131	4100	4642	x	4018	5910	5500
Francúzsko	24102	27202	28196	46132	38236	53391	96508
Holandsko	x	19806	21683	27564	33885	52505	50468
Maďarsko	32855	35528	39124	48777	58802	72243	81520
Nemecko	165525	169200	247680	256843	255345	290252	305471
Nórsko	1468	2158	1883	2486	1871	2438	3736
Poľsko	35598	34761	38383	32645	62196	76243	88293
Rakúsko	49651	50053	59726	70651	65500	74915	81979
Rumunsko	6001	6617	7876	10832	15622	18857	26064
Slovinsko	5964	6638	6678	7839	9392	10744	11424
Španielsko	x	10571	13123	16033	20312	35578	45101
Spojené kráľovstvo	x	15457	16960	26149	30330	47911	68281
Švajčiarsko	9371	8155	8860	7357	7674	9257	11622
Švédsko	x	5559	6144	8211	10406	16952	21588
Taliansko	54015	69916	60132	57120	70606	80286	90824
Turecko	2252	3953	5723	6204	9504	12036	16152
Ruská federácia	6306	6494	9817	10820	15376	20362	32167
Ukrajina	7037	7064	8152	9555	12832	16209	19203
Čína	611	1826	5134	2511	3949	6529	10816
Kórejská republika	246	438	455	723	921	1624	1357
Taiwan	158	122	408	783	915	820	848
Malajzia	x	332	296	674	1053	532	698
India	2063	1378	900	1089	1225	767	1426
Južná Afrika	228	266	478	1426	1654	2098	2427
Egypt	1480	629	506	383	929	997	1338
Brazília	159	161	261	491	768	1013	1589
Mexiko	352	266	1157	1290	1139	1809	2060
Argentína	449	42	108	270	180	406	385
Austrália	475	506	1587	1287	1024	2286	2327
Nový Zéland	69	26	366	196	225	401	367

Zdroj: Štatistický úrad SR: < <http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=5728> > (vlastné zobrazenie)

Do Slovenskej republiky sa v roku 2007 doviezol tovar v hodnote 1 442,1 mld. Sk (42,7 mld. EUR) pri medziročnom raste o 10,2 % (tabuľka č. 24). Z tovarového

hľadiska najviac vzrástol dovoz častí a súčastí vysielacích prístrojov na rozhlasové a televízne vysielanie o 65,2 mld. Sk, častí, súčastí a príslušenstva motorových vozidiel o 30,1 mld. Sk, elektických prístrojov na drôtovú telefóniu alebo telegrafiu o 10,7 mld. Sk, piestových vznetových motorov o 7,4 mld. Sk, televíznych prijímačov a osobných automobilov a iných motorových vozidiel konštruovaných hlavne na prepravu osôb zhodne o 7,1 mld. Sk.

Tabuľka č. 24: Vývoj zahraničného obchodu SR – dovoz

V mil. Sk OP/FCO Krajina pôvodu / určenia	Dovoz SR						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Spojené štáty	13797	15961	16106	15246	14644	16568	15292
Japonsko	11466	13873	15636	18801	20092	26793	23326
Belgicko	x	13501	13947	15737	15192	16322	17558
Bulharsko	421	508	700	1085	1493	2585	2847
Česká republika	107622	113290	118317	128189	135782	156759	165313
Chorvátsko	867	913	1101	x	1853	2751	1406
Francúzsko	27577	32960	35068	32135	34775	42900	56859
Holandsko	x	13143	13627	14366	14402	17620	19317
Maďarsko	18227	20423	28379	37642	38203	59921	78000
Nemecko	176187	169188	210632	221651	219355	266908	286614
Nórsko	1111	990	1136	1301	1624	1781	1757
Poľsko	23175	24088	29150	34834	43520	58160	61087
Rakúsko	29608	31480	36206	40261	50646	44615	44929
Rumunsko	1539	1987	3534	4690	5367	8884	7373
Slovinsko	4297	6300	7469	7376	6717	6582	7617
Španielsko	x	23511	22420	18925	18160	20313	21964
Spojené kráľovstvo	x	18957	17627	17179	19011	19482	19492
Švajčiarsko	9178	10169	9593	8857	8679	9908	11502
Švédsko	x	7086	7861	8782	8689	9669	9839
Taliano	45579	51529	50995	52732	41471	59945	57849
Turecko	3182	3571	4063	5179	6128	8140	9654
Ruská federácia	105433	93848	88665	88368	114237	150726	135621
Ukrajina	9387	8473	8586	13269	14969	16606	15058
Čína	11240	15588	20437	25665	34638	52932	74651
Kórejská republika	1952	2466	7076	16959	27991	50911	71983
Taiwan	5141	5955	6168	7519	13641	24247	33302
Malajzia	x	3695	3483	4315	4571	6410	6476
India	1327	1752	1657	2544	2544	3253	4199
Južná Afrika	769	257	267	323	318	663	891
Egypt	106	88	110	230	340	482	411
Brazília	1132	1972	2187	2721	2619	2702	2472
Mexiko	910	439	463	788	876	1118	1006
Argentína	218	366	309	241	208	312	414
Austrália	711	611	659	442	641	760	597
Nový Zéland	132	120	109	132	123	123	87

Zdroj: Štatistický úrad SR: < <http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=5728> > (vlastné zobrazenie)

Najviac klesol dovoz výrobkov s tekutými kryštálmi o 30,2 mld. Sk, ropných plynov a iných plynných uhlíkovodíkov o 18 mld. Sk, vysielacích prístrojov na rádiotelefóniu, rádiotelegrafiu, rozhlasové a televízne vysielanie o 10,3 mld. Sk, vratných alebo rotačných zážihových spaľovacích piestových motorov o 6,4 mld. Sk, strojov na automatické spracovanie údajov a ich jednotiek o 3,3 mld. Sk. Vo vzťahu k najvýznamnejším obchodným partnerom sa zvýšil dovoz z Nemecka o 7,4 %, Českej republiky o 5,5 %, Maďarska o 30,2 %, Číny o 46,2 %, Kórejskej republiky o 41,7 %, Poľska o 5 %, Francúzska o 32,5 % a Rakúska o 0,7 %. Znížil sa dovoz z Ruskej federácie o 9,5 % a Talianska o 3,5 %. Z hľadiska hlavných ekonomických zoskupení sa zvýšil dovoz z krajín EÚ o 10,1 % (tvoril 68,9 % z celkového dovozu) a z krajín OECD o 9,8 % (na celkovom dovoze SR sa podieľal 69,8 %) (Štatistický úrad SR, 2008, s. 1).

Saldo zahraničného obchodu za rok 2007 bolo pasívne v objeme 21,4 mld. Sk (o 53,9 mld. Sk nižšie ako v roku 2006) (tabuľka č. 25). Najväčšie pasívne saldo bolo v zahranično-obchodnej činnosti s Ruskou federáciou (103,5 mld. Sk), Kórejskou republikou (70,6 mld. Sk), Čínou (63,8 mld. Sk), Taiwanom (32,5 mld. Sk), Japonskom (20,2 mld. Sk) a Malajziou (5,8 mld. Sk). Najvyššie aktívne saldo mala Slovenská republika so Spojeným kráľovstvom (48,8 mld. Sk), Francúzskom (39,6 mld. Sk), Rakúskom (37,1 mld. Sk), Talianskom (33 mld. Sk), Holandskom (31,2 mld. Sk), Poľskom (27,2 mld. Sk), Španielskom (23,1 mld. Sk), Spojenými štátmi (20,2 mld. Sk), Nemeckom (18,9 mld. Sk) a Rumunskom (18,7 mld. Sk) (Štatistický úrad SR, 2008, s. 1).

Pokiaľ ide o zahraničný obchod SR, v roku 2006 vzrástol vývoz a dovoz v porovnaní s rokom 2005 v približne rovnakej miere, avšak celkové výsledky sa zhoršili, pričom deficit vzrástol na 91,6 mld. Sk (tabuľka č. 26). Podiel obchodného deficitu na HDP sa tak mierne zvýšil, a to na 5,6 %. Najvyššie pasívne saldo dosiahla SR v zahraničnoobchodnej výmene s Ruskou federáciou, Kórejskou republikou a Čínskou ľudovou republikou, zatiaľ čo najvyššie aktívne saldo mala s Holandskom, Rakúskom a so Spojeným kráľovstvom. Vývoz do krajín EÚ medziročne vzrástol takmer v rovnakej miere ako celkový vývoz zo SR, zatiaľ čo dovoz z EÚ sa zvýšil v menšej miere ako celkový dovoz do SR, čo sa prejavilo stabilizáciou podielu vývozu do tohto zoskupenia na 85,1 % celkového vývozu a poklesom podielu dovozu do krajín EÚ na 68 % celkového dovozu SR. Na druhej strane, podiel dovozu z Ruska (v dôsledku rastu cien ropy), Južnej Kórey (budovanie automobilky Kia Motors Slovakia) a Číny sa v priebehu posledných dvoch rokov zvýšil (Šikulová, 2007, s. 574).

Tabuľka č. 25: Vývoj zahraničného obchodu SR – saldo

V mil. Sk OP/FCO Krajina pôvodu / určenia	Saldo SR						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Spojené štáty	-5960	-6574	26110	27382	16580	22642	20150
Japonsko	-10924	-7310	-12686	-15926	-17359	-23482	-20168
Belgicko	x	30	2024	3060	4249	6658	12823
Bulharsko	1229	1323	1565	1517	1472	1090	2711
Česká republika	-6046	-14267	-14668	-6465	4741	12008	11308
Chorvátsko	2263	3187	3541	x	2165	3160	4093
Francúzsko	-3475	-5758	-6872	13998	3462	10491	39649
Holandsko	x	6663	8057	13198	19482	34885	31152
Maďarsko	14628	15105	10744	11136	20598	12322	3520
Nemecko	-10661	12	37048	35193	35991	23343	18857
Nórsko	358	1168	748	1185	247	656	1980
Poľsko	12422	10673	9233	-2189	18676	18083	27207
Rakúsko	20043	18573	23519	30391	14854	30299	37050
Rumunsko	4461	4631	4343	6141	10256	9973	18691
Slovinsko	1667	338	-791	463	2675	4161	3807
Španielsko	x	-12941	-9297	-2892	2152	15266	23137
Spojené kráľovstvo	x	-3499	-667	8971	11319	28429	48789
Švajčiarsko	193	-2014	-733	-1500	-1005	-651	119
Švédsko	x	-1527	-1717	-571	1717	7283	11749
Taliano	8436	18387	9137	4389	29135	20341	32975
Turecko	-930	382	1660	1024	3376	3896	6498
Ruská federácia	-99127	-87353	-78848	-77548	-98861	-130364	-103454
Ukrajina	-2350	-1409	-434	-3715	-2137	-397	4144
Čína	-10629	-13762	-15302	-23154	-30689	-46404	-63835
Kórejská republika	-1706	-2028	-6621	-16236	-27070	-49287	-70626
Taiwan	-4983	-5833	-5760	-6736	-12726	-23426	-32454
Malajzia	x	-3363	-3186	-3642	-3517	-5878	-5779
India	736	-374	-757	-1454	-1319	-2486	-2773
Južná Afrika	-541	9	211	1103	1335	1435	1535
Egypt	1374	541	396	153	589	515	928
Brazília	-973	-1811	-1925	-2230	-1851	-1689	-883
Mexiko	-559	-173	694	502	263	691	1054
Argentína	231	-324	-200	29	-28	93	-30
Austrália	-236	-105	929	845	383	1526	1730
Nový Zéland	-63	-94	257	64	102	279	280

Zdroj: Štatistický úrad SR: < <http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=5728> > (vlastné zobrazenie)

Pokiaľ ide o komoditnú štruktúru zahraničného obchodu, vysoké ceny ropy na svetových trhoch boli významným faktorom pokračujúceho rastu podielu nerastných palív na slovenskom dovoze. Na strane vývozu zaznamenali zvýšenie podielu stroje a dopravné zariadenia, a to až o 4 %, pričom popri vývoze strojov vzrástol vývoz osobných automobilov a komponentov, ako aj vývoz iných motorových vozidiel konštruovaných hlavne na prepravu osôb. Automobilový priemysel (Volkswagen

Slovakia, PSA Peugeot Citroën, Kia Motors Slovakia) sa na celkovom exporte, ako aj na celkovej priemyselnej produkcii SR podieľal v roku 2006 približne jednou tretinou. Na celkovom exporte malo podobne ako v roku 2005 takmer 41 %-ný podiel desať najvýznamnejších slovenských vývozcov na čele so spoločnosťami Volkswagen Slovakia, U. S. Steel Košice a Slovnaft. Volkswagen a Slovnaft vykázali zároveň najvyšší podiel na celkovom dovoze. (Šikulová, 2007, s. 575).

Tabuľka č. 26: Vývoj zahraničného obchodu Slovenskej republiky s tovarmi v rokoch 2002 – 2006

Rok	2002	2003	2004	2005	2006
Vývoz (mld.Sk b.c.)	652	803.2	898.1	993.5	1239.4
Ročná zmena (% b.c.)	6.7	23.2	12	11.5	24.6
Dovoz (mld Sk b.c.)	748	826.7	948.5	1069.5	1331
Ročná zmena (% b.c.)	4.7	10.5	14.7	13.7	24.3
Saldo (mld. Sk)	-96.0	-23.4	-50.41	-76.0	-91.6
Saldo/HDP (%)	-8.6	-1.9	-3.7	-5.2	-5.6
Exportná výkonnosť (%HDP)	58.7	66.2	66.3	67.5	75.7
Dovozná náročnosť (%HDP)	67.3	68.2	70	72.7	81.3

Zdroj: ŠIKULOVA, I.: Zhodnotenie vývoja vzťahov slovenskej ekonomiky so zahraničím v roku 2006. Ekonomický časopis, 55, 2007, č. 6, s. 574

Uvedený vývoj potvrdzuje dlho očakávaný zvrat vo vývoji zahraničného obchodu vplyvom produkcie nových exportných produkčných kapacít, predovšetkým v automobilovom a elektrotechnickom priemysle (najmä závody Sony a Samsung). Združenie automobilového priemyslu SR očakáva, že sa v závodoch Volkswagen, PSA Peugeot Citroën a KIA Motors vyrobí v roku 2010 asi 800 000 vozidiel, čím sa Slovensko zaradí medzi svetových lídrov v produkcii automobilov v prepočte na jedného obyvateľa. Postupné zvyšovanie produkcie kapacít v automobilovom a elektrotechnickom priemysle pri pokračujúcom investičnom dopyte by malo vo významnej miere prispievať k ekonomickému rastu. Predpokladom takéhoto vývoja sú aj údaje zo štatistiky zahraničného obchodu, podľa ktorých rastie dovoz investičných tovarov v posledných dvoch rokoch rýchlejšim tempom než v predchádzajúcich rokoch, a zároveň rýchlejšie než celkový dovoz. (Šikulová, 2007, s. 580).

Komplexné údaje o vzájomnom obchodnom obrate ilustrujú, že najmä ázijské krajiny, napríklad Japonsko, prípadne Kórea a Čína, sú rastúcim a dôležitým mimo – európskym obchodným partnerom Slovenskej republiky. Obchodné vzťahy EÚ s vyspelými mimoeurópskymi priemyselnými krajinami (USA, Japonsko, Austrália, Kanada a Nový Zéland) sú upravené doložkou najvyšších výhod, pričom Spojené štáty

americké sú najväčším individuálnym obchodným partnerom EÚ. Vzťahy EÚ s Japonskom sú v porovnaní s USA relatívne menej rozvinuté vzhľadom na rôzne technické a administratívne prekážky japonského trhu.

Slovenská republika vstupom do EÚ stratila výhody, ktoré jej v rámci všeobecného systému preferencií pre rozvojové krajiny jednostranne poskytovali tieto vyspelé ekonomiky, čo jej sťažilo prístup na ich trhy. USA sú jedným z najvýznamnejších a najaktívnejších investorov v SR aj napriek skutočnosti, že z pozície 5. najvýznamnejšej exportnej destinácie SR v roku 2003 klesli na 9. priečku v roku 2005. Trend rastu exportu SR do USA sa v dôsledku poklesu exportu automobilov podstatne zhoršil, stav je však dočasný, keďže v nasledujúcom období 2 rokov nabehnú na plnú výrobu závody PSA a KIA a podiel objemu exportu vozidiel sa bude ďalej výrazne zvyšovať. Dôraz v tomto teritóriu bude kladený na udržanie pozície a maximalizáciu príležitostí pre slovenských podnikateľov. Vzťahy s Kanadou sa prejavujú v súčasnosti najmä v raste dynamiky vývozu. V roku 2004 a 2005 síce export klesol (dočasný stav, podobne ako v prípade USA vplyvom zníženia vývozu automobilov), z dlhodobého hľadiska zaznamenáva stúpajúcu tendenciu (MH SR, 2007, s. 9).

5.4.9 Vývoz služieb

Služby sa v posledných 20 rokoch stali významným prvkom rozvoja obchodu. Rast významu služieb súvisí so zvýšenou ekonomickou vyspelosťou ekonomík ako aj s liberalizáciou obchodu so službami v medzinárodnom meradle. Liberalizácia obchodu so službami nastala až začiatkom 80. rokov minulého storočia, no medzinárodný obchod so službami v súčasnosti dosahuje vyššie medziročné prírastky ako obchod s tovarom.

Podiel vývozu služieb na celkovom vývoze SR predstavoval v roku 2005 12,1%. Pre porovnanie – priemerná hodnota za 25 členských krajín EÚ predstavuje vyše 20%, v prípade USA okolo 50%. Z uvedených údajov vyplýva nevyhnutnosť podpory exportu služieb SR s cieľom vytvorenia konkurencieschopnej ponuky služieb do zahraničia a cielená prezentácia kapacít SR v službách pre záujemcov v zahraničí (MH SR, 2007, s. 30). Ponuka služieb do zahraničia a jej cielená prezentácia sa týka predovšetkým turistiky, kúpeľníctva, dopravy, logistiky, projektových služieb, telekomunikácií,

poradenstva, IT. Najperspektívnejšou oblasťou slovenského sektora služieb je cestovný ruch, vo všeobecnosti považovaný za odvetvie budúcnosti s ohľadom na multiplikačné efekty sprevádzajúce jeho rozvoj. V rámci európskeho cestovného ruchu je úroveň slovenského cestovného ruchu značne zaostalá. Význam cestovného ruchu u nás je značne podcenený a prestíž odborníkov cestovného ruchu je dosť nízka. Oblasť rozvoja cestovného ruchu do roku 2013 pokryje pripravovaná Stratégia rozvoja cestovného ruchu Slovenskej republiky a komplexná legislatíva pre zabezpečenie realizácie štátnej politiky rozvoja cestovného ruchu pripravovaná vládou SR. Významným finančným nástrojom na tieto účely bude čerpanie z štrukturálnych fondov EÚ (rozvoj nosných foriem turizmu: mestský a kultúrny turizmus, kúpeľníctvo, zimné strediská, celoročné využitie vysokohorských oblastí, letné strediská a vidiecky turizmus) (MH SR, 2007, s. 30).

5.4.10 Teritoriálne priority slovenskej obchodnej diplomacie

Vláda SR vo svojom programovom vyhlásení na roky 2006 – 2010 sa zaviazala posilniť a zefektívniť ekonomickú dimenziu diplomacie s cieľom podpory proexportných aktivít a prílevu priamych zahraničných investícií a prehodnotiť fungovanie doterajšieho systému inštitúcií, zameraných na podporu exportu Slovenskej republiky. Tento materiál vychádza z Programového vyhlásenia vlády SR a zároveň nadväzuje na závery materiálu „Proexportná politika Slovenskej republiky na roky 2007 - 2013“, ktorý je zameraný na zvýšenie konkurenčnej schopnosti SR na medzinárodných trhoch, na presadenie hospodárskych záujmov SR v EÚ a v ostatných prioritných teritóriách ako aj na podporu exportu tovarov a služieb (MH, 2006, s. 1).

Východiskovými prioritami zahraničnej a proexportnej politiky SR pri rozvíjaní bilaterálnych obchodných vzťahov a získavaní zahraničných investícií, našimi strategickými hospodárskymi partnermi aj naďalej zostanú členské krajiny EÚ, ako aj ďalšie ekonomicky vyspelé krajiny.

Okrem krajín Európskej únie a Európskeho združenia voľného obchodu bude Slovenská republika venovať záujem aj teritóriám s vysokým potenciálom rastu exportu. Ide o krajiny, s ktorými síce súčasný objem zahranično-obchodného obratu nie je vysoký, ale ktoré patria medzi krajiny s obrovským potenciálom rastu vzájomného obchodu. K týmto krajinám na základe materiálu Posilnenie ekonomickej dimenzie

diplomacie v jednotnom výkone zahraničnej služby v podmienkach Ministerstva hospodárstva SR patria (MH, 2006, s. 1):

- Ruská federácia, a Ukrajina;
- krajiny Balkánu;
- krajiny Východnej a Juhovýchodnej Ázie, zvlášť Čína, Južná Kórea a India.

K základným nástrojom realizácie zahraničnoobchodnej politiky a proexportných opatrení patria Obchodno-ekonomické oddelenia pri zastupiteľských úradoch SR (OBEO). Ich budovanie a postavenie vychádza z princípov Viedenského dohovoru o diplomatických stykoch a z medzinárodnej praxe, keď prakticky všetky krajiny sveta majú v rámci veľvyslanectiev zriadené zvlášť úseky venujúce sa špeciálne obchodnej a hospodárskej diplomacii (MH SR, 2007, s. 22).

Na základe materiálu „Konceptia budovania siete OBEO v zahraničí v rokoch 2007 – 2013“ sa bude realizovať dlhodobý zámer skvalitňovania siete OBEO v zahraničí. Nová koncepcia zohľadňuje nasledovné charakteristiky:

- politickú a ekonomickú stabilitu teritórií
- dynamiku rozvoja jednotlivých ekonomík
- geografickú polohu a tradície
- spoločné alebo blízke obchodno-politické záujmy (napr. krajiny V4)
- absorbnú schopnosť zahraničných trhov.

Vychádzajúc z uvedených teritoriálnych priorít, je potrebné, aby sa ďalšie aktivity súvisiace s posilňovaním OBEO zamerali práve na teritória exportného záujmu slovenských podnikateľov. V roku 2008 sa navrhuje rozšírenie siete OBEO o štyri krajiny - Argentínu, Indonéziu, Kuvajt a Bosnu a Hercegovinu. Zároveň sa odporúča uskutočniť 2 presuny OBEO - z Canberry do Sydney (Austrália) a z Ankary do Istanbulu (Turecko) (MH, 2006, s. 11). Zdôraznenie ekonomickej dimenzie diplomacie je síce pomerne novým javom v zahraničných politikách veľmocí, ale úplne tradičným prvkom zahraničných politik malých štátov s otvorenou ekonomikou, ako je aj slovenská. Otázka aktívnej spolupráce v oblasti medzinárodnej a zahraničnej politiky je zárukou efektívneho rastu konkurenčnej schopnosti a hospodárskych vzťahov.

Dôležitosť ekonomickej diplomacie pre dosiahnutie hospodárskych prínosov v zmysle spoločnej obchodnej politiky s tretími krajinami potvrdila Európska komisia, ktorá vo svojom poslednom strategickom dokumente „Globálna Európa – silnejšie partnerstvo pre získanie prístupu na trh pre európskych exportérov“ navrhla posilnenie iniciatív a aktivít v tretích krajinách prostredníctvom rozvoja etablovaných delegácií

Európskej komisie a veľvyslanectiev členských krajín. Podľa EK politické kontakty a obchodná diplomacia budú zohrávať stále dôležitejšiu úlohu v snahe efektívne odstraňovať prekážky v obchode a bude dopĺňať nástroje hospodárskej politiky členských krajín EÚ (MH, 2006, s. 18).

Pokiaľ súčasná politická diplomacia SR hľadá svoju ekonomickú dimenziu, situácia z hľadiska budúceho vývoja bude diametrálne odlišná. Na väčšine teritórií, najmä v EÚ, sa absolútne dominantnou stane práve hospodárska dimenzia celého procesu našej zahraničnoobchodnej expanzie. MH SR by sa, spolu s proexportnými inštitúciami, malo stať kľúčovým „hráčom“, ktoré je priamo zodpovedné za ekonomické výsledky krajiny. MH SR je dôležitým konvergenčným činiteľom umožňujúcim prepájať vnútorné predpoklady krajiny s tým, čo nám prináša medzinárodné prostredie.

6. Teoretické a praktické prínosy dizertačnej práce

Regionálna integrácia môže byť pre viaceré krajiny atraktívnejšia v porovnaní s unilaterálnou nepreferenčnou liberalizáciou. Umožňuje totiž jednotlivcej krajine lepší prístup na vybrané partnerské trhy. Pre mnoho krajín je liberalizácia na preferenčnej, resp. regionálnej báze jednoduchšia. Vybrané krajiny preto začínajú liberalizáciu práve vstupom do regionálnej integrácie.

Pôvodne rozvíjané partnerstvá či už s Európskym združením voľného obchodu alebo časťou rozvojových krajín bolo determinované prirodzenou prepojenosťou, ktorá vyplývala zo spoločného historického vývoja.

Hlavným cieľom práce (dimenzia 1) bola analýza aktuálneho stavu partnerstiev Európskej únie s tretími krajinami. Z historicko-logickej systematizácie vytvorených partnerstiev a ich analýzy vyplýva, že nové partnerstvá, či rozvíjanie perspektívnych možností obchodnej spolupráce je odozvou na globalizujúce sa svetové hospodárstvo, progresívne napredovanie ekonomiky Spojených štátov a tiež dynamicky sa vyvíjajúcu oblasť ázijského kontinentu. Aj rozširovanie jej členskej základne posilňuje jej pozíciu vo svete, vo vonkajších vzťahoch, bezpečnosti, obchode, teda v oblastiach dôležitých pre celosvetové rozloženie vplyvu. Ak bude chcieť Európska únia držať krok s ostatnými svetovými ekonomikami, musí posilniť svoju konkurencieschopnosť a zlepšiť svoje postavenie na medzinárodnej scéne.

Hlavným cieľom práce bolo tiež načrtnúť najdôležitejšie myšlienkové prúdy v jej doterajšom ponímaní zmluvných zväzkov označovaných ako „partnerstvo“ (dimenzia 2), aby sme zvýraznili aktuálnu koncepciu vytváraných ekonomických vzťahov a jej adekvátne zdôvodnenie. Zo skúmaných teoretických definícií vyplýva, že rozvoj vzájomných vzťahov definovaním stupňa spolupráce pojmom partnerstvo, kladie dôraz primárne na obchodnú spoluprácu. Partnerstvá plnením výraznej liberalizačnej funkcie napomáhajú v neskoršom štádiu pri vytváraní oblastí slobodného obchodu, neskôr aj obchodných blokov, t.j. obchodnej integrácie (ktorou sa podľa Balassu začína medzinárodná ekonomická integrácia). Spolupráca založená na báze definovaného partnerstva môže byť považovaná za významný prostriedok predintegračného procesu rozvíjania vzájomných vzťahov. Z pragmatického hľadiska kvalita, intenzita a komplexnosť týchto spojení, ktorými prechádzajú národné ekonomiky a svetová ekonomika ako celok, majú charakter zásadnej, v súčasnej dobe aj globálnej

reštrukturalizácie, ktorá síce nadväzuje na proces internacionalizácie, no predstavuje kvalitatívne iný fenomén.

Analyticko-syntetickým prístupom a jeho aplikáciou sme sa pokúsili ukázať, že kvalitatívne rozlíšenie zmluvných zväzkov definovaním vzájomnej spolupráce pojmom partnerstvo v súčasnej globalizačnej etape vývoja svetovej ekonomiky nie je len akýmsi abstraktným problémom, ale že má zásadný význam tak z hľadiska zintenzívneného diplomatického zbližovania, ako aj z hľadiska koncepcných prístupov k vymedzeniu a formovaniu účinnej stratégie s cieľom budovania potenciálnych budúcich oblastí slobodného obchodu. V tomto prípade môže byť k zintenzívňovaniu hospodárskej spolupráce pridružená aj významná inštitucionálna adaptácia, postupné prijatie *acquis communautaire* a čiastočná právna harmonizácia s EÚ za účelom vytvorenia minimálnej regulačnej základne pre oblasť slobodného obchodu.

Pridruženým cieľom práce bolo zhodnotiť vplyv globalizačného a integračného procesu EÚ na ekonomiku SR a načrtnúť jeho perspektívne trendy. Členstvo Slovenska v Európskej únii v konečnom dôsledku znamená novú kvalitu zahraničnoobchodnej politiky a tiež novú dimenziu pre realizáciu slovenských záujmov v globálnom kontexte. Nové možnosti pre Slovensko predstavujú najmä nové obchodné väzby, ktoré Európska únia uzatvorila s partnermi na všetkých kontinentoch. Nové rámce výrazne prispievajú k existujúcim predpokladom na zintenzívnenie spolupráce najmä s teritoriálne vzdialenými krajinami, s ktorými vzájomná obchodná výmena nebola doposiaľ prioritou, avšak rozvoj ktorých je nutnou podmienkou na rozpoznanie nových výziev ako sa úspešne presadiť na globalizujúcom sa medzinárodnom trhu.

Zahraničnoobchodná politika SR bude primárne zameraná na rozvoj slovenského exportu, exportu investícií a služieb a podporu konkurencieschopnosti firiem SR na medzinárodných trhoch, ako aj obchodno-ekonomických záujmov SR v EÚ a v prioritných mimoeurópskych teritóriách v súlade s celoeurópskymi stratégiami. Všetky aktivity sú cielené najmä na kľúčové skupiny štátov predstavujúcich potenciálne pozitívne ekonomické obchodné oblasti pre zahraničný obchod.

Záver

Dnešný svet je radikálne odlišný od povojnovej éry, nie je to však len dôsledok technológií, obchodu a globalizácie a nových štátov vstupujúcich do Európskej únie. Je to kombinácia všetkých uvedených skutočností. Tieto sily ovplyvnili a stále ovplyvňujú aj Európsku úniu. Fundamentálne sa mení charakter a fungovanie svetovej ekonomiky v štrukturálnych posunoch na medzinárodných trhoch alebo aj v produktovej základni. Globalizácia ako dynamický multidimenzionálny proces sa považuje pravdepodobne za najvplyvnejšiu silu určujúcu budúcnosť svetového spoločenstva.

V súčasnom procese globalizácie svetového hospodárstva si všetky krajiny uvedomujú nevyhnutnosť zapojenia sa do medzinárodnej deľby práce. Cieľom je prístup na nové trhy, dlhodobý rast vývozu, jeho diverzifikácia, racionalizácia dovozu, získavanie nových rozvojových zdrojov, faktory, ktoré v konečnom dôsledku podporujú čo najrýchlejší ekonomický rast a posilnenie svojich pozícií vo svetovom meradle.

Hoci sa celosvetové spoločenstvo zaviazalo k ďalšiemu kolu rokovaní na posilnenie svetového obchodu v Dohe, premena záverov na konkrétne opatrenia sa ukázala zložitejšia, ako sa očakávalo. Napriek zdôrazneniam, že dokončenie dožského kola globálnych rokovaní o obchode zostáva aj pre Európsku úniu najväčšou prioritou, by práve dohody s tretími partnermi, vzhľadom na predĺženie týchto rozhovorov, mali zlepšiť vonkajšiu konkurencieschopnosť a prístup na globálne trhy pre európsky priemysel. Dohody zároveň pomôžu otvoriť európskym spoločnostiam nové trhy a v konečnom dôsledku posunú vpred agendu multilaterálneho obchodu.

V poslednej dekáde principiálnym faktorom ovplyvňovania medzinárodného systému je výrazná sila Spojených štátov. V absencii priamej výzvy voči ich dominantnej pozícii, zostáva medziregionálna spolupráca nepriamou reakciou na pretrvávajúci vplyv a silu svetovej supervelmoci. Transatlantické vzťahy prešli za posledných 50. rokov významnou transformáciou. Zatiaľ čo v období studenej vojny boli formované bezpečnosťou v Európe a hospodárskou súťažou oboch strán, v novej globálnej situácii 90. rokov sa Spojené štáty dostali do pozície významnej vojenskej sily a silnejúcej ekonomickej moci. V ekonomickej oblasti vzrástol význam EÚ ako rovnocenného partnera a konkurenta USA aj pod vplyvom východného rozširovania.

So vzrastajúcou interdependenciou a globalizáciou a proti pozadiu medzinárodného systému s dominanciou Spojených štátov, EÚ musí hľadať možnosti na obranu

a rozšírenie svojej pozície v medzinárodnom meradle. Aj napriek predpokladu nesplnenia cieľov Lisabonskej stratégie, jej realizácia sa dnes stále ešte javí ako naliehavá, lebo rast EÚ v porovnaní so Severnou Amerikou a Áziou zaostáva a Európa sa musí vyrovnávať aj s kombináciou problémov nízkeho populačného rastu a starnutia.

Jednou z metód zaistenia si svojich hospodárskych záujmov a napokon zvýšenia svojej sily je interregionálna kooperácia. Vôľa kooperovať prostredníctvom medzinárodných zväzkov na báze zdieľaných záujmov sleduje aj zvyšovanie blahobytu a prosperity. V sledovaní oboch absolútnych aj relatívnych výhod regionálna spolupráca a obzvlášť medziregionálne vzťahy môžu byť významne ovplyvnené aj geopolitickými a bezpečnostnými úvahami. Začínajúce desaťročie poznamenali nielen teroristické útoky na ciele v Spojených štátoch, následne aj udalosti vo Veľkej Británii a Španielsku a začínajúca asymetrická vojna proti terorizmu.

Napriek optimistickým prognózam priaznivcov multilaterálneho slobodného obchodu, na ministerskej konferencii WTO v roku 1996 v Singapore jej nový generálny riaditeľ Renato Ruggiero, načrtol víziu rozdelenia obchodujúceho sveta na dve alebo tri medzikontinentálne preferenčné oblasti, každú s vlastnými pravidlami a slobodným obchodom vnútri oblasti, ale so stále existujúcimi vonkajšími bariérami medzi blokmi. Skutočnosti, ktoré zakladajú relatívne silnú hospodársku a politickú pozíciu týchto blokov, možno charakterizovať tým, že v súčasnosti vnútroregionálny obchod expanduje hlavne vo vnútri troch oblastí integrácie, ktorých jadrom sú Európska únia, NAFTA/FTAA a APEC/ASEAN. Postupným rozširovaním svojej členskej základne, vytváraním nových oblastí slobodného obchodu a obchodných partnerstiev zosilujú svoj vplyv na okolie, ktoré sa dostáva do tesnejšej sféry ich pôsobenia. Vyspelé krajiny v úsilí takto posilniť svoju globalizačnú pozíciu motivujú aj menej vyspelé krajiny do integračných celkov (príloha č. 17). V rámci tohto procesu flexibilnej integrácie už nie je bezprostredným cieľom homogénna integrácia, ale budovanie kontinentálneho hospodárskeho komplexu. Avšak v súčasnosti sa ale čoraz častejšie začínajú tiež prejavovať aj tendencie k prepájaniu existujúcich samostatných integračných zoskupení medzinárodnej ekonomickej integrácie. Integrácia integračných celkov – integrácia vyššieho rádu vytvára nový potenciál na urýchľovanie formovania kontinentálnych hospodárskych komplexov.

Ak však zoberieme do úvahy formujúce sa kontinentálne hospodárske komplexy, absentujú v tejto schéme africké krajiny ako celok. V teoretickej rovine možno polemizovať s dvomi alternatívami – buď napomáhať a podporovať dobudovanie

afrického komplexu v podobe Africkej únie a v neskoršom štádiu pristúpiť k spojeniu dvoch kontinentálnych komplexov do akéhosi „suprakontinentálneho komplexu“ (napr. EÚ a AÚ) alebo pokračovať v integrácii po skupinách štátov (ako sa udialo v prípade Únie pre Stredomorie).

Kontinentálne i subkontinentálne hospodárske komplexy sú novými formujúcimi sa prejavmi medzinárodných hospodárskych komplexov. Tendencie súčasného globálneho obchodu v tomto časovom okamihu nenaznačujú, že by sa tieto obchodné bloky rozvinuli do dohôd, ktoré by vytvorili „pevnosť“ s účelom vylúčiť vonkajší obchod. Predsa však polarizovaný svetový obchodný systém by mohol byť spolu s možnými ohlasmi na fungovanie medzinárodného obchodného systému a pre tie krajiny, ktoré zostávajú bokom, hlavnými pólmi obchodu. Uvedené faktory zakladajú také možnosti mocenskej pozície, že vzniká reálny predpoklad, že proces tvorby a ich hlbšej vnútornej previazanosti bude ďalej akcelerovať. Viaceré integračné zoskupenia očakávajú reformy, ktoré by mali prispieť k tomu, že by vnútorne zosilneli a prehĺbili a rozšírili svoju základňu.

S rastom počtu oblastí slobodného obchodu možno badať aj určité náznaky konsolidácie existujúcich dohôd do väčších obchodných dohôd vo všetkých svetových regiónoch. Európska únia iniciovala formovanie európskeho hospodárskeho komplexu už projektom Európskej hospodárskej oblasti s krajinami EFTA. Pokračuje zmluvným rozvojom strategického partnerstva s krajinami Stredomoria (Únia pre Stredomorie) i SNŠ (Európsky hospodársky priestor). Európska únia, ktorá svojimi 5 postupnými rozšíreniami zväčšila počet svojich členov zo 6 na 27, je najlepším príkladom vzájomného pôsobenia expanzie a konsolidácie. Hoci integráciou svojho druhu nie je EÚ sama v rozširovaní subregionálnej a kontinentálnej ekonomickej integrácie. Od svojho vzniku Európska únia kontinuálne zvyšovala svoju prítomnosť na svetovej scéne, čo viedlo k tomu, že sa stala pre mnohé regióny zdrojom inšpirácie.

Hoci geografický aspekt v prehľbovaní partnerskej spolupráce Európskej únie neustúpil úplne do úzadia, Európska únia rozvíja snahy k zintenzívneniu obchodnej spolupráce aj smerom k vzdialeným teritóriám. Vo vzťahu k americkému kontinentu sa základom spolupráce s USA stala Transatlantická deklarácia a na ňu nadväzujúce dokumenty, Medziregionálna rámcová dohoda o spolupráci predstavuje bázu špecializovaného dialógu so zoskupením MERCOSUR a vo vzťahu k ázijskému kontinentu sa platformou koordinácie spoločných záujmov stal Asia-Europe Meeting.

Na kontinentálnej úrovni všetky krajiny západnej hemisféry, s výnimkou Kuby, sú účastníkmi vytvárajúcej sa Celoamerickej oblasti slobodného obchodu FTAA (Free Trade Area of Americas). V Ázii v posledných rokoch nastalo oživenie myšlienky na Východoázijské spoločenstvo (East Asian Community), v súčasnosti ASEAN + 3, ktoré by zahrnovalo krajiny ASEANu, Japonsko, Čínu a Južnú Kóreu. Berúc do úvahy ešte širšie hľadisko, vo vývojových tendenciách v ázijsko-pacifickom regióne smerom k oblastiam slobodného obchodu sa India, Austrália a Nový Zéland angažujú v posilňovaní svojich hospodárskych väzieb krajinami juhovýchodnej Ázie. Lídri týchto krajín tiež pripravili spoločné stanovisko východoázijskej spolupráce pripomínajúce 10. výročie týchto vzťahov (ASEAN Plus Three Meeting – APT). Krajiny APT spolu s Austráliou, Novým Zélandom a Indiou sa pravidelne stretávajú na Východoázijskom samite (EAS = APT + 3 = ASEAN + 3 + 3).

Strategický dokument Globálna Európa z roku 2006 zdôraznil ako kľúčové hospodárske kritéria v súvislosti s novými partnermi ich trhový potenciál (hospodárska veľkosť a rast) a úroveň ochrany, ktorá je v rozpore s vývoznými záujmami EÚ (colné a necolné prekážky). Zároveň by sa mali brať do úvahy tiež aj rokovania potenciálnych partnerov s konkurenciou EÚ, ich pravdepodobný vplyv na trhy EÚ a hospodárstva, ako aj riziko, že môže byť narušený preferenčný prístup na trhy EÚ, ktorý v súčasnosti využívajú partneri zo susedných krajín alebo z rozvojových krajín. Na základe týchto kritérií sa javia ako prioritné ASEAN, Kórea a Mercosur. Je pre ne charakteristická kombinácia vysokej úrovne ochrany a významného trhového potenciálu a sú aktívne pri uzatváraní dohôd o slobodnom obchode s konkurenciou EÚ. Z tohto dôvodu sú pre EÚ veľmi zaujímavé aj India, Rusko a Rada pre spoluprácu krajín Perzského zálivu. Čína rovnako spĺňa mnohé z týchto kritérií, ale vyžaduje osobitnú pozornosť vzhľadom na možnosti a riziká, ktoré predstavuje. Možným argumentom, ktorý by mohol odradiť Západ od ekonomického zbližovania s Čínou, môžu vojensko-strategické dôvody. Úvahy tohto typu vyvoláva cieľavedomé úsilie Číny o modernizáciu armády, či jej netransparentné financovanie. Čína patrí medzi veľmi dôležitých partnerov Únie, hoci EÚ s ňou má trvalo negatívne saldo obchodnej bilancie a európsko-čínske ekonomické vzťahy nie sú bezproblémové.

V snahe využitia výziev globalizácie v čo najväčšej miere, Európska únia môže pokračovať v integrácii s najvýznamnejšími ekonomikami, čo v hypotetickej rovine o konečnom dôsledku mohlo priniesť nasledujúce scenáre:

- EÚ + USA (príp. USA+Kanada alebo celá NAFTA) vs. APEC/EAS (prípadne Čína + africké integračné zoskupenia + Južná Amerika)
- EÚ + Rusko (= CEES) vs. FTAA vs. Ázia
- EÚ + Rusko + NAFTA vs. Ázia + Južná Amerika

Potreba sústredenia väčšej systémovej pozornosti Európskej únie na ázijské, dynamicky sa rozvíjajúce ekonomiky vyplýva aj potreby zaistenia si svojej výraznejšej prítomnosti aj v tomto regióne. Kolektívna prítomnosť v Ázii v rámci konania pravidelných samitov krajín ASEAN + 3 a EÚ pod názvom Asia-Europe Meeting (ASEM) je aj čiastočnou reakciou na záujmy Spojených štátov v tejto oblasti. V dôsledku absencie geografického prístupu k Ázii, ASEM predstavuje významné kontaktné fórum. Ak zoberieme do úvahy zoskupenie APEC, ktorého základom sú krajiny ASEAN a ázijské novoinustrializované krajiny (Hongkong, Južná Kórea, Tchajvan), je APEC rovnako fórom krajín NAFTA, ktoré spolu s juhoamerickými krajinami (Peru a Chile) vytvárajú zárodok budúcej Celoamerickej oblasti slobodného obchodu (FTAA), ďalej Austrálie a Nového Zélandu, ktoré tiež zavŕšili oblasť slobodného obchodu. Výraznú heterogenitu krajín potvrdzuje skutočnosť, že členmi sú aj teritoriálne najväčšie a najľudnatejšie krajiny na svete Ruská federácia a Čína.

Pre Európsku úniu je mimoriadne dôležité hľadať perspektívne trhy a rozvíjať nové oblasti obchodovania pre svoje subjekty v kontexte tendencií posilňovania svojich pozícií na medzinárodnej scéne. Ak sa k týmto atribútom pridajú aj výhody plynúce z rozšírenia, vytvárania, resp. prehĺbovania existujúcich partnerstiev, výrazne sa tým upevňuje pozícia Únie v dnešnom svete narastajúcej globalizácie. Za účelom maximalizovať výhody z ekonomickej integrácie, úsilie krajín sa musia prispôbiť novým výzvam, ktoré sú dôsledkom globalizácie a technologického pokroku. Tieto trendy poskytujú mnohé dôvody pre hlbšie ekonomické partnerstvá medzi ekonomikami.

Komplex existujúcich i vyvíjajúcich sa väzieb poskytuje v rámci obchodnopolitického priestoru EÚ novým členským krajinám nové možnosti a príležitosti zahraničnoobchodnej realizácie. Po vstupe SR do EÚ je prevzatie a rešpektovanie SOP základnou skutočnosťou odzrkadľujúcou zmeny v medzinárodnom obchode. Táto politika má veľmi diferencovaný prístup k jednotlivým svetovým teritóriam. Vzájomné vzťahy s nečlenskými krajinami sa stali komplexnejšími, okrem dvojstranných aspektov sa v nich odráža i vonkajšia politika EÚ. Prevzatím dohôd EÚ a ich následnou aplikáciou získalo Slovensko prístup do rozsiahlejšieho politického

priestoru a tým aj lepšie podmienky pre obchodovanie na trhoch tretích krajín, a to z dôvodu teritoriálneho rozsahu a širšieho spektra dojednaných preferencií EÚ. Odstraňovanie tarifných a netarifných prekážok obchodu je významným nástrojom uľahčujúcim prienik slovenských podnikateľských subjektov na zahraničné trhy.

Berúc do úvahy uvedené charakteristiky SWOT analýzy, Programové vyhlásenie vlády SR a ostatné vládou schválené koncepčné materiály súvisiace so zahraničnoobchodnou politikou SR v období 2007 – 2013 bude spoločným menovateľom všetkých projektov dosiahnutie emancipovaného postavenia SR na svetovom trhu prostredníctvom obchodu a investícií. Zároveň treba zohľadňovať vysoký stupeň ich otvorenosti a ich transformačnú adaptáciu, ktorá prebieha v podmienkach globalizácie a integrácie. Vysoký podiel medzinárodného podnikania na celkových ekonomických aktivitách SR vyžaduje budovanie dlhodobých konzistentných hospodárskych stratégií, ktoré by zabezpečili využívanie domácich komparatívnych výhod a zároveň profitovanie z vonkajšieho ekonomického prostredia. Slovenská ekonomika v súčasnosti v mnohom ťaží z nízkych cien vstupov do výroby. V dlhodobom horizonte je však nutnosťou pripraviť produkčné systémy na pokles konkurencieschopnosti slovenskej výroby v dôsledky rastu reálnych cien vstupov, ako aj v dôsledku zvýšenej konkurencie z nových členských štátov EÚ, ktoré v budúcnosti zaujmu pozíciu nízkonákladových centier. V dôsledku uvedených skutočností hrozí pokles zahraničnej konkurencieschopnosti, a teda pokles tempa rastu exportu. Jednou z ciest ako tomu zabrániť je využitie výhodných investičných príležitostí slovenských podnikateľov v zahraničí. Potenciálne zníženie tempa rastu HDP v EÚ znásobí požiadavky na konkurenčnú schopnosť slovenskej ekonomiky, ktorá je dnes na hrane produkčných možností.

Vzhľadom na to, že MH SR má v európskych krajinách dostatočne vybudovanú sieť svojich pracovísk, prioritou optimalizácie a s ňou spojeným posilnením ekonomickej dimenzie diplomacie budú mimoeurópske krajiny (Afrika, Latinská Amerika, juhovýchodná Ázia). Vplyvom ekonomického rastu týchto krajín sa zvyšuje aj dopytový potenciál, ktorý môže uspokojiť aj slovenský export.

Rozvojové krajiny naďalej predstavujú relatívne menej preskúmaný a nedostatočne využívaný odbytový priestor. Zahŕňajú veľký počet krajín Ázie, Blízkeho a Stredného Východu, Afriky a Latinskej Ameriky. Krajiny s rozvojovou ekonomikou pokrývajú zhruba dve tretiny celkovej rozlohy sveta a predstavujú najväčší trh s tromi štvrtinami ľudstva. Pre trh EÚ predstavuje tento priestor najdôležitejších obchodných partnerov

v budúcnosti. Vzhľadom na geopolitické postavenie a obchodno-politické záujmy jednotlivých regiónov rozvojových krajín sa EÚ sústreďuje na bilaterálny rozmer spolupráce s najvýznamnejšími ekonomickými zoskupeniami v tomto priestore (ACP – Africa, Carribean, Pacific, GCC – Gulf Cooperation Council, ASEAN – Association of South-East Asian Nations, Mercosur, Andské spoločenstvo).

Trh rozvojových krajín je nielen mimoriadne rozsiahly, ale zároveň aj veľmi rôznorodý. Iné špecifiká majú relatívne vyspelé oblasti s prístupom k moru, iné platia pre zaostalé, vidiecke vnútrozemie. Významným obmedzujúcim faktorom prenikania na trhy rozvojových štátov je stále výrazné antiimportné zameranie národných obchodných politík, ktoré sa však postupne uvoľňuje.

Všetky aktivity v rozvojovom svete budú zamerané na oživenie bilaterálnych vzťahov, ktoré SR v rámci bývalej ČSFR, resp. ČSSR získala prostredníctvom úverovej pomoci týmto krajinám, ako aj „dobrému menu našich výrobkov“. Zvýšená pozornosť bude venovaná aj tzv. „ázijským tigrom“ (Singapur, Kórejská republika, Taiwan, Hongkong) a „tigričatám“ (Malajzia, Indonézia, Thajsko, Filipíny) ako najdynamickejšie sa rozvíjajúcim regiónom Ázie. Gulf Cooperation Council (Bahrajn, Katar, Kuvajt, Omán, Saudská Arábia, Spojené arabské emiráty) predstavuje pre EÚ región strategického významu. Pre SR je prioritným cieľom podpora vstupu investorov na trhy týchto krajín najmä v oblasti energetiky, strojárstva a budovania infraštruktúry a zapojenie firiem SR na projektoch obnovy Iraku.

Podobne ako v predchádzajúcich rokoch bude v období 2007- 2013 podpora exportu prostredníctvom úverových produktov a záruk z hľadiska teritoriálnej štruktúry zameraná na krajiny Európskej únie, juhovýchodnej Ázie a tiež krajiny SNŠ. Osobitú pozornosť bude venovať vytvoreniu čo najlepších podmienok pre export najmä do štátov bývalého Sovietskeho zväzu. Ide najmä o vývoz do Ruska, Kazachstanu, Azerbajdžanu a iných bývalých postsovietskych republík. Slovenskí exportéri zaostávajú za svojimi susedmi pri rozširovaní odbytov na postsovietskom trhu. Okrem Moskvy a okolia, kam smeruje veľká časť medzinárodnej ponuky pretrvávajú voľný priestor v regiónoch, ktoré nie sú nasýtené exportovanými tovarmi.

Takmer 90 % slovenského vývozu smeruje do krajín OECD. Spomínaný nárast, pochopiteľne, nespôsobil len vstup SR do EÚ, ale je isté, že prispel k jeho zjednodušeniu. V neposlednom rade prijatím SR do EÚ vzrástla aj kredibilita Slovenska.

Rozhodnutie prijať euro, ktoré určite v sebe skrýva aj viaceré riziká, bude mať z dlhodobého hľadiska jednoznačný vplyv na ekonomiku Slovenska a jej začleňovania sa do globálnych finančných, rozvojových ako aj poznatkových tokov. Prijatie jednotnej meny v SR nebude mať len makroekonomický a národohospodársky význam. Treba ho vidieť aj z medzinárodno – politického hľadiska. Slovenská republika tým dostane možnosť aktívne sa podieľať na globalizačnom procese. Tieto priame výhody by v dlhodobom časovom horizonte mali viesť k rastu exportu, rastu zahraničných investícií a k rýchlejšiemu hospodárskemu rastu, ktorý bude následne pozitívne ovplyvňovať podnikateľské subjekty.

Aj koncipovanie proexportnej politiky Slovenska smeruje k vytvoreniu lepšieho podnikateľského prostredia a vyššej medzinárodnej konkurencieschopnosti SR, od ktorej sa spätne očakáva spätný efekt vo forme širších podnikateľských príležitostí. Úspechy SR na medzinárodnom poli budú mať vplyv na sebavedomejšie vonkajšie pôsobenie slovenských podnikateľov, ako aj priaznivejšiu podnikateľskú klímu v jej vnútri, čoho výsledkom bude rast prestíže SR vo svete. Slovenská republika sa vyznačuje absenciou vlastných rozvojových zdrojov a malým ekonomickým rozmerom národného hospodárstva, jej dlhodobá prosperita je výrazne závislá na účasti na medzinárodnej hospodárskej spolupráci. Patrí medzi krajiny s výrazne otvorenou ekonomikou, ktorá je nevyhnutne závislá na zahraničnom obchode a na rozvoji ďalšej hospodárskej a ekonomickej spolupráce v záujme uplatnenia sa na svetových trhoch a zvyšovania svojej konkurenčnej schopnosti.

Aktuálne globálne trendy svetovej ekonomiky v kontexte prebiehajúcej finančnej krízy, či krízovej situácie v dodávkach a Transporte zemného plynu z ruských teritórií do Európskej únie, len zvýrazňujú starostlivé a koncepčné budovanie partnerstiev EÚ smerom navonok, k partnerom strategického významu. V kontexte aktuálnej praxe a trendov vo svetovej ekonomike zo zameraním sa na postavenie Európskej únie a Slovenska, ako jej riadneho člena, a v nadväznosti na skutočnosti a závery analyzované a formulované v dizertačnej práci, považujeme jej stanovené ciele za splnené.

Abstract

To extend its positions on the global scene, to ensure its economic interests or to strengthen these positions in the current phase of globalization, the European Union consolidates not only the internal structures but also defines the frame for external commercial policy, creates new free trade areas, builds interregional integration blocks or intensifies the relations with the global players in the way of agreements on strategic partnership.

The goal of the dissertation thesis “New Partnership and Trade Cooperation of the European Union in 21st Century – the Challenge for Slovakia after Joining the EU25” was to review the wider frame of the current status of the partnerships that the European Union has been building with third countries and the implications of their future state with the special focus to engage in research the impacts of these facts on SR as already the EU member. The goal as well was to concentrate the attention on their characteristics and to evaluate the countries that are the key players on the world’s scene and that in connection to the EU present the potential for expansion of the trade cooperation.

The starting point was the historical-logic evaluation of the current state and stage of the EU trade cooperation with third countries where in some cases the current concept of the economic relations is expressed by using the term “partnership”. By applying the analytical-synthetic approach it was tried to prove that qualitative distinction of the cooperation, defined by the term partnership in the current globalization phase of the world economy, has the significant importance of more intensified diplomatic cooperation, defining and working out effective strategy targeted for building potential future free trade areas. Taking into account also the institutional adaptation, adopting *acquis communautaire* or law harmonization there is created minimal regulating basis for the free trade area as the form of the international economic integration. The goal of the thesis was also to evaluate the impact of globalization and integration trends on the Slovak economy. The mutual relationships with non-member states have become more complex, for Slovakia it presents new possibilities that the cooperation with dynamic growing regions brings. As for the EU there have been brought into attention as the regions to be the most preferred – ASEAN, Korea and Mercosur, for Slovakia it means for the next years also the wider system concentration on Asian – dynamic growing – economies and ensuring more considerable presence in these regions.

Zoznam bibliografických odkazov

1. Akadémia vied ČR: Základná charakteristika AV ČR. In: *Internetové stránky AV ČR*. [online]. 2008. [citované 2008-04-08]. Dostupné na internete <[Základní charakteristika AV ČR, http://www.cas.cz/zinfo.php](http://www.cas.cz/zinfo.php)>
2. Asem6.fi: A decision on the enlargement of ASEM at the Helsinki Summit. In: *Asem Official Website* [online]. 2006. [citované 2007-30-12]. Dostupné na internete <<http://www.asem6.fi/>>
3. BAILY, N.M. – KIRKEGAARD, J.F.: *Transforming the European Economy*. Washington: Institute for International Economics, 2004. 368 s. ISBN 0-88132-343-8
4. BALASSA, B.: *Teorie ekonomické integrace*. Praha: Svoboda, 1966. 329 s. ISBN 25 – 124 – 66.
5. BALÁŽ, P. a kol.: *Medzinárodné podnikanie*. Bratislava: Sprint, 1997. 621 s. ISBN 80-88848-08-3
6. BALÁŽ, P. a kol.: *Medzinárodné podnikanie*. Bratislava: Sprint, 2005. 571 s. ISBN 80-89085-51-2
7. BALÁŽ, P.: „Späť v Európe“. In: *Česko a Slovensko v medzinárodnom obchode a podnikaní Nové obchod-nopolitické prostredie SR a ČR po vstupe do EÚ*. Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislave, 2005, s. 5-8. ISBN 80-225-2008-X
8. BALÁŽ, P.: Vstup EÚ a zahranično-obchodná politika SR: Výzvy, otázky a šance. In: *Česko a Slovensko v medzinárodnom obchode a podnikaní Nové obchod-nopolitické prostredie SR a ČR po vstupe do EÚ*. Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislave, 2005, s. 10-14. ISBN 80-225-2008-X
9. BALÁŽ, P.: *Rast konkurenčnej výkonnosti*. Bratislava: Sprint, 1996. 176 s. ISBN 80-88848-03-2
10. BALÁŽ, P. – KOSÍR, I. – VERČEK, P.: Rozhodujúci prínos novej ekonomiky pre ďalšiu globalizáciu svetového hospodárstva. In: *Ekonomický časopis*, roč. 54, 2006, č. 4, s. 368-385, ISSN 0013-3035
11. BALÁŽ, P. – LÍNER, M.: *Postavenie juhovýchodnej Ázie vo svetovom hospodárstve*. Bratislava: Sprint, 2004. 255 s. ISBN 80-89085-35-0
12. BALÁŽ, P. – TRENČIANSKA, E.: Je už Slovensko na trajektórii budovania vedomostnej ekonomiky? In: *Česko a Slovensko v medzinárodnom obchode a podnikaní. Poznatková ekonomika ako nosný element konkurencieschopnosti slovenských a českých podnikov na európskom trhu..* Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislave, 2007, s. 8-14. ISBN 978-80-225-2338-7
13. BALÁŽ, V.: Prečo je Západ bohatý. In: *Hospodárske noviny*, roč. 15, 27.1.2007, s. 26
14. BALDWIN, R. E.: A Domino Theory of Regionalism. In: *Graduate Institute of International Studies, University of Geneva* [online]. 1994 [citované 2007-12-04]. Dostupné na internete <http://hei.unige.ch/~baldwin/PapersBooks/dom_old.pdf>
15. BARBER, Kari: Senegal Officials Seek Concrete economic Results from EU-AU Summit. [online]. 2007. [citované 2007-19-12]. Dostupné na internete <http://www.voanews.com/english/2007-11-01-voa37.cfm> In: KOSÍR, Igor: InPro 2007. [Study document No. 122.] Banská Bystrica: FPVMV UMB 2007.

16. BAROSSO, J. M.: Strengthening the Transatlantic Economy. In: *European Union Official Website* [online]. 2007. [citované 2007-19-10]. Dostupné na internete
<<http://www.eurunion.org/News/speeches/2007/070427jmb.htm>>
17. BELLING, V.: Federální model a evropská realita. Krize legitimacy a její překonávání. In: *Mezinárodní vztahy*, roč. 41, 2006, č. 4, s. 5 - 18
18. BERGSTEN, Fred C.: The G-20 and the World Economy. In: *Peter G. Peterson Institute for International Economics* [online]. 2007. [citované 2007-12-05]. Dostupné na internete
<<http://www.petersoninstitute.org/publications/print.cfm?doc=pub&ResearchID=1196>>
19. BERGSTEN, Fred C.: Open Regionalism. In: *Peter G. Peterson Institute for International Economics* [online]. 2007. [citované 2007-10-04]. Dostupné na internete
<<http://www.petersoninstitute.org/publications/print.cfm?doc=pub&ResearchID=152>>
20. BEUNDERMAN, Mark: Brussels courts Moscow with free trade offer. In: *Brussels: Euobserver* [online]. 4 July 2006 [citované 2007-10-04]. Dostupné na internete <<http://euobserver.com/9/22010/?rk=1>>
21. BRZICA, D. : Vplyv inštitucionálnej hustoty na konkurenčnú schopnosť ekonomiky, prípad Slovenskej republiky a Českej republiky. In: *Konkurencieschopnosť slovenskej a českej ekonomiky – stav a perspektívy*. Ekonomický ústav SAV, Bratislava, 2006, s. 96 -120, ISBN 80-7144-148-1
22. BUREŠ, J.: Partnerství mezi Evropskou unií a Středomorím. In: *Mezinárodní vztahy*, roč. V, 2001, č. 2, s. 111 – 118
23. BUREŠ, J.: Bezpečnostní, politické a kulturní aspekty evro-středomorského partnerství. In: *Mezinárodní vztahy*, roč. V, 2001, č. 1, s. 58 – 74
24. CAMERON, F.: The EU Model of Integration – Relevance Elsewhere? In: *University of Miami - Jean Monnet/Robert Schuman Paper Series Vol.5 No.37* [online]. 2005. [citované 2007-15-04]. Dostupné na internete
<<http://www6.miami.edu/eucenter/Cameronfinal.pdf>>
25. CIHELKOVÁ, E. a kol.: *Světová ekonomika. Regiony a integrace*. Praha: Grada Publishing, 2002. 244 s. ISBN 80-247-0193-6
26. CIHELKOVÁ, E. a kol.: *Světová ekonomika. Nové jevy a perspektivy*. Praha: C.H. Beck, 2006. 319 s. ISBN 80-7179-455-4
27. CIHELKOVÁ, E.: Subregionalismus v EU a APEC. In: *Politická ekonomie*, roč. 53, 2005, č. 6, s. 793-809, ISSN 0013-3035
28. CIHELKOVÁ, E. a kol.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. Praha: C.H. Beck, 2003. 709 s. ISBN 80-7179-804-5
29. CIHELKOVÁ, E.: Evoluce evropsko-amerických vztahů: od strategického spojení k vícedimenzionálnímu partnerství. In: *Acta oeconomica pragensia*, roč. 11, 2003, č. 7, s. 9 -39.
30. CIHELKOVÁ, E. – KAŠŤÁKOVÁ, T.: TAFTA – idea bez budoucnosti? In: *Acta oeconomica pragensia*, roč. 11, 2002, č. 1, s. 167-174, ISSN
31. COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES: Communication to the Spring European Council. Working Together for Growth and Jobs. New Start for the Lisbon Strategy. 2.2.2005
32. COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES: Agreement on Partnership and Cooperation establishing a partnership between the European Communities and their Member States, of the one part, and the Russian

- Federation, of the other part: In: *European Union Official Website* [online]. 2005. [citované 2007-21-09]. Dostupné na internete <http://ec.europa.eu/comm/external_relations/russia/pca_legal/index.htm>
33. COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES: Europe and India Enter into Strategic Partnership. In: *European Union Official Website* [online]. 2005. [citované 2007-03-03]. Dostupné na internete <http://ec.europa.eu/research/headlines/news/article_04_12_09_en.html>
 34. COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES: Communication from the Commission.: Silnejšie partnerstvo EU-USA a otvorenejší trh pre 21. storočie. In: *European Union Official Website* [online]. 2005. [citované 2007-21-09]. Dostupné na internete <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2005:0196:FIN:SK:HTML>>
 35. COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES: Global Europe – competing in the world. 2006. European Union, Brusel, 20s.
 36. COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES: Communication from the Commission. Cohesion Policy in Support of Growth and Jobs: Community Strategic Guidelines, 2007-2013. In: *European Union Official Website* [online]. 2005. [citované 2007-21-04]. Dostupné na internete <http://europa.eu.int/comm/regional_policy/index_en.htm>
 37. CRAFT, J.-A. – FIORENTINO, R.V.: *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements*. Ženeva: World Trade Organisation, 2005, 33 s. ISBN 92-870-3326-9
 38. ČIDEROVÁ-BARÁŇOVÁ, D.: *Rozšírenie EÚ na východ. Prínosy a riziká rozšírenia Európskej únie o krajiny strednej a východnej Európy pre EÚ*. Bratislava, Ekonóm 2007. ISBN 978-225-2385-1
 39. ČIDEROVÁ-BARÁŇOVÁ, D.: *Alternatívy vývoja európskej integrácie*. Bratislava: Ekonóm 2008. ISBN 978-80-225-2657-9.
 40. DEMEŠ, M.: Svetová ekonomika pridáva do kroku. In: *Hospodárske noviny*, roč. 14, 18.9.2006
 41. DIRECTORATE GENERAL TRADE: External Trade Statistics. In: *European Union, Eurostat, DG Trade Official Website* [online]. 2008. [citované 2007-16-08]. Dostupné na internete <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=en&product=REF_TB_external_trade&root=REF_TB_external_trade/t_externaltr/tet00040>
 42. EGGERT, J.: 25 years FTA – 25 years for Free Trade. In: *Foreign Trade Association Official Website* [online]. 2002. [citované 2007-08-12]. Dostupné na internete <http://www.fta-eu.org/en/new/bulletin/bulletin02_2002.htm>
 43. Ekonomický ústav SAV: Základné informácie. In: *Internetové stránky EÚ SAV*. 2008. Citované 4.8.2008. Dostupné na internete <<http://www.ekonom.sav.sk/?lng=sk&charset=&doc=basinfo-history>>.
 44. EMERSON, M. – TOCCI, N.: Sarkozy's Mediterranean dream. In: *The Economist Newspaper Limited*. [online]. 2007. [citované 2007-22-12]. Dostupné na internete <<http://www.europeanvoice.com/archive/article.asp?id=28248>>. In: KOSÍR, I.: InPro 2007. [Study document No. 128.] Banská Bystrica: FPVMV UMB 2007.
 45. Euractiv.sk: EÚ chce prenikat' na ázijské trhy. In: *Euractiv Official Website* [online]. 2007. [citované 2007-02-12]. Dostupné na internete

- <<http://www.euractiv.sk/ekonomika-a-euro/clanok/bilateralne-rozhovory-o-obchode-maskuju-pokrytectvo-eu>>
46. Euractiv.sk: Lisabonská zmluva: Íri by mohli dostať výnimku. In: *Euractiv Official Website* [online]. 2008. [citované 2007-16-08]. Dostupné na internete <<http://www.euractiv.sk/verzia-pre-tlac/clanok/iri-nesuhlasia-s-opakovanim-referenda>>
 47. Euractiv.com: Sarkozy's 'unclear proposal' on a Mediterranean Union.. In: *Euractiv Official Website* [online]. 2007. [citované 2007-03-03]. Dostupné na internete <<http://www.euractiv.com/en/enlargement/sarkozy-unclear-proposal-mediterranean-union/article-164757>> In: KOSÍR, I.: InPro 2007. [Study document No. 127.] Banská Bystrica: FPVMV UMB 2007.
 48. Euractiv.com: Mediterranean Union proposal to focus on projects. In: *Euractiv Official Website* [online]. 2007. [citované 2007-03-03]. Dostupné na internete <<http://www.euractiv.com/en/enlargement/mediterranean-union-proposal-focus-projects/article-168301>> In: KOSÍR, I.: InPro 2007. [Study document No. 127.] Banská Bystrica: FPVMV UMB 2007.
 49. EUROPEAN COMMUNITIES: External and intra - European Union trade, Edition 2008. Statistical Yearbook. Luxembourg Office for Official Publications of the European Communities. ISSN 1606-3481.
 50. EUROPEAN COMMUNITIES: External and intra - European Union trade, Edition 2008. Monthly Statistics – Issue number 8/2008. Luxembourg Office for Official Publications of the European Communities. ISSN 1725-700X.
 51. EUROPEAN COUNCIL: 2004/648/ES: Rozhodnutie Rady z 13. septembra 2004 o zásadách, prioritách a podmienkach obsiahnutých v Európskom partnerstve s Chorvátskom. In: *European Union Official Website* [online]. 2004. [citované 2007-23-08]. Dostupné na internete <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/exUriServ.do?uri=CELEX:32004D0648:SK:HTML>>
 52. EUROPEAN COUNCIL: 2006/145/ES: Rozhodnutie Rady z 20. februára 2006 o zásadách, prioritách a podmienkach obsiahnutých v prístupovom partnerstve s Chorvátskom, a ktorým sa zrušuje rozhodnutie 2004/648/ES. In: *European Union Official Website* [online]. 2006. [citované 2007-23-08].
 53. EUROPEAN PARLIAMENT: Uznesenie Európskeho parlamentu z 15. marca 2007 o vytvorení euro-stredomorskej zóny voľného obchodu. In: *European Union Official Website* [online]. 2007. [citované 2007-19-12]. Dostupné na internete <<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P6-TA-2007-0076+0+DOC+XML+V0//SK>>
 54. Fakulta medzinárodných vzťahov EU v Bratislave: Prebiehajúce vedecko – výskumné projekty. In: *Internetové stránky FMV EU*. 2007. Citované 4.8.2008. Dostupné na internete <<http://fmv.euba.sk/page1579sk.html>>
 55. Fakulta medzinárodných vzťahov VŠE v Prahe: Hlavní směry výzkumu FMV VŠE v Praze pro léta 2006-2010. In: *Internetové stránky FMV VŠE*. 2008. Citované 4.8.2008. Dostupné na internete <<http://fmv.vse.cz/pc.aspx?Ident=21>>
 56. FILIP, J.: *Základy svetovej ekonomiky*. Bratislava: Ekonóm 2005. ISBN 80-225-2020-9.
 57. FILIP, J.: *Svetová ekonomika I. Svetové hospodárstvo. Náčrt teórie svetovej ekonomiky*. Bratislava: VŠE. 1976.
 58. FIORENTINO, R.V, VERDEJA, L., TOQUEBOEUF, CH.: *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements:2006 Update*. Ženeva: World Trade Organisation, 2007, 37 s. ISBN: 978-92-870-3417-5

59. FOLTÝN, J.: Stav a tendence vývoje světové ekonomiky. In: *Mezinárodní vztahy*, roč. 36, 2001, č. 2, s. 50-66
60. FRANKEL, A. J.: Regional Trading Blocs in the World Economic System. In: *Peter G. Peterson Institute for International Economics* [online]. 1997. 388 s. ISBN 0-88132-202-4 [citované 2007-27-04]. Dostupné na internete <<http://bookstore.petersoninstitute.org/book-store/72.html>>
61. Friendsofeurope.org: Peter Mandelson discusses his concerns on the European Economic Partnership Agreements with African, Caribbean and Pacific countries. In: *Friends of Europe Website* [online]. 2007. [citované 2008-04-03]. Dostupné na internete <http://www.friendsofeurope.org/Pressdesk/News/NewsDetails/tabid/583/newsdetails_id/94652a5e-10ea-4492-855a-53dcdebc3f05/newsdetails_mod/2182/Default.aspx>
62. GANDOLFO, G.: *International Economics I*. Berlin: Springer-Verlag, 1994. 319 s. ISBN 3-540-58133-2
63. HALÁS, M.: Európska zahraničná politika – porovnanie dvoch teoretických modelov. In: *Mezinárodní vztahy*, roč. 41, 2006, č. 4, s. 48 - 66
64. HUFBAUER, G. C.: The Future Course of Trade Liberalization. In: *Peter G. Peterson Institute for International Economics* [online]. 1998. [citované 2007-13-04]. Dostupné na internete <<http://www.iie.com/publications/print.cfm?doc=pub&ResearchID=320>>
65. INTERNATIONAL MONETARY FUND: WORLD ECONOMIC OUTLOOK UPDATE. November 2008. In: *IMF Official Website*. [online]. 2008. [citované 2007-28-30]. Dostupné na internete <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2008/NEW110608A.htm>>
66. INTERNATIONAL MONETARY FUND: People in Economics – The Globalization Guru. September 2005. In: *IMF Official Website*. [online]. 2005. [citované 2007-13-08]. Dostupné na internete <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2005/09/people.htm>>
67. Joint Study Group Report: Japan-Singapore Economic Agreement for a New Age Partnership – Section 1. In: *The Ministry of Foreign Affairs of Japan*. [online]. 2000. [citované 2007-10-04]. Dostupné na internete <<http://www.mofa.go.jp/region/asia-paci/singapore/section1.pdf>>
68. KAPOOR, N.: Manmohan arrives in Singapore to attend ASEAN summit. [online]. 20 November 2007. [citované 2007-29-12]. Dostupné na internete <<http://www.andhranews.net/Intl/2007/November/20/Manmohan-arrives-23010.asp>>
69. KARLAS, J.: Úloha teorie veřejné volby v mezinárodních vztazích a v evropských studiích. In: *Mezinárodní vztahy*, roč. 41, 2006, Speciální číslo 2006, s. 62 - 71
70. KOK, W. et al.: Facing the Challenge. The Lisbon Strategy for Growth and Employment. Report from the High Level Group chaired by Wim Kok. In: *European Union Official Website* [online]. 2004. [citované 2007-21-04]. Dostupné na internete <http://europa.eu.int/comm/lisbon_strategy/group/index_en.html>
71. KOSÍR, I.: Challenges of Revitalised Lisbon Strategy of the European Union for Slovakia and Other CEECs. In: *Česko a Slovensko v mezinárodním obchodě a podnikání. Konkurenceschopnost českých a slovenských podniků v podmínkách rozšířené EU*. Praha: Oeconomica VŠE-FMV 2006, s. 116-124, ISBN 80-245-1056-1

72. KOSÍR, I.: Na horizonte je ázijská integrácia. In: *Hospodárske noviny*, roč. 13, 22.5.2005, s. 22
73. KOSÍR, I.: Preferenčné regionálne obchodné dohody ako uprednostňovaný nástroj zahraničnoobchodnej politiky. In: *Ekonomický časopis*, roč. 55, 2007, č. 4, s. 377-393, ISSN 0013-3035
74. KOSÍR, I. a kol.: *Zlepšovanie systémových predpokladov na efektívnejšiu realizáciu výhod členstva SR v EÚ na podnikovej úrovni.*(Vedecká recenzovaná monografia č. 5 VEGA č. 1/2640/05.) Bratislava: Ekonóm 2007. ISBN 978-80-225-2459-9.
75. KOSÍR, I.: Zmena priority v aplikácií metód spoločnej obchodnej politiky Európskej únie? In: *Česko a Slovensko v medzinárodnom obchode a podnikaní. Poznatková ekonomika ako nosný element konkurencieschopnosti slovenských a českých podnikov na európskom trhu.* Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislave, 2007, s. 163-167. ISBN 978-80-225-2338-7
76. KOSÍR, I. – PEŠOUT, I. a kol.: *Politiky Európskej únie: teória, história, prax a perspektíva.* Banská Bystrica: FPVMV UMB 2008. 246s. ISBN 978-80-8083-551-4.
77. KOSÍR, I. – ROSENBERG, M.: Výzvy nových foriem inštitucionálnej integrácie – integrácie vyššieho rádu a flexibilnej integrácie. In: *Česko a Slovensko v medzinárodnom obchode a podnikaní Nové obchodnopolitické prostredie SR a ČR po vstupe do EÚ.* Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislave, 2005, s. 104-109. ISBN 80-225-2008-X
78. KOSÍR, I. – RAČKOVÁ, D. – ADAMOVIČ, B.: Nové partnerstvá a obchodná spolupráca EÚ v 21. storočí – výzva pre Slovensko po vstupe do EÚ25. In: *Česko a Slovensko v medzinárodnom obchode a podnikaní Nové obchodnopolitické prostredie SR a ČR po vstupe do EÚ.* Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislave, 2005, s. 104-109. ISBN 80-225-2008-X
79. KOSÍR, I. – RAČKOVÁ, D. – KOSÍR, Ľ.: Nové výzvy obchodnopolitického prostredia pre Slovensko v rámci rozšírenej Európskej únie. In: *Obchodné podnikanie v podmienkach teórie a praxe znalostnej ekonomiky.* Bratislava: Obchodná fakulta Ekonomickej univerzity v Bratislave, 2006, s. 390-396. ISBN 80-225-2227-9
80. KOSÍR, Ľ.: Prečo hospodárska a menová únia EÚ nemôže byť optimálnou menovou oblasťou podľa Mundellovej teórie? In: *Nové obchodnopolitické prostredie SR a ČR po vstupe do EÚ.* Bratislava: EUB 8. apríla 2005, s. 116-119, ISBN 80-225-2008-X
81. KUBOŠOVÁ, L.: Southeast Asian states copy EU single market model. In: Euobserver Website [online]. 20 November 2007. [citované 2007-29-12]. Dostupné na internete < <http://euobserver.com/9/25176/?rk=1>>
82. LAMY, P.: Europe's Role in Global Governance: The Way Ahead. In: *European Commission Official Website* [online]. 2002. [citované 2007-12-05]. Dostupné na internete <http://ec.europa.eu/archives/commission_1999_2004/lamy/speeches_articles/sp1a104_en.htm>
83. LIPKOVÁ, Ľ. – MRÁZ, S.: Turecko a Európska únia. In: *Ekonomický časopis*, roč. 53, 2005, č. 6, s. 644-656.
84. LIPKOVÁ, Ľ. a kol.: *Medzinárodné hospodárske vzťahy.* Bratislava: Sprint, 2006. 414 s.
85. LOUŽEK, M.: Dokáže teorie veřejné volby vysvětlit rozšiřování Evropské unie? In: *Mezinárodní vztahy*, roč. 41, 2006, Speciální číslo 2006, s. 83 - 101

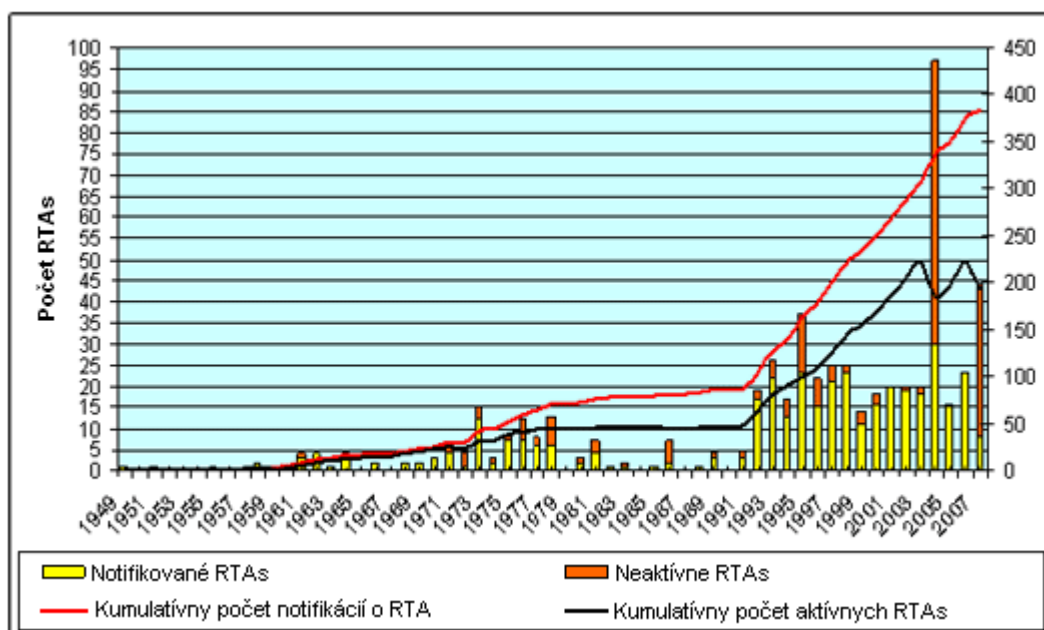
86. MACHKOVÁ, H.: Globalizace mezinárodního podnikatelského prostředí a její vliv na konkurenceschopnost evropských podniků. In: *Česko a Slovensko v medzinárodnom obchode a podnikaní. Poznatková ekonomika ako nosný element konkurencieschopnosti slovenských a českých podnikov na európskom trhu..* Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislave, 2007, s. 19-23. ISBN 978-80-225-2338-7
87. MANDELSON, P.: Europe's global trading challenge and future of free trade agreements. In: *European Union Official Website* [online]. 2005. [citované 2007-12-04]. Dostupné na internete
<<http://europa.eu.int/rapid/pressReleasesAction.do?reference=SPEECH/05/551&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>>
88. Mašláni, J., Slovák, K.: Európa hľadá neruské zdroje. In: *Etrend Portal* [online]. 2006. [citované 2007-19-12]. Dostupné na internete
<<http://ekonomika.etrend.sk/83081/svetova-ekonomika/europa-hlada-neruske-zdroje>>
89. McBRIDE, E.: Niekoľko lokálnych ťažkostí. In: *Trend* [online]. 2006. [citované 2007-21-04]. Dostupné na internete
<<http://ekonomika.etrend.sk/60195/svetova-ekonomika/niekolko-lokalnych-tazkosti>>
90. MICHNÍK, Ľ. a kol.: *Ekonomická encyklopédia*. Bratislava: Sprint, 1995. 630 s. ISBN 80-967122-2-5
91. MURÁNSKY, M.: Východiská, vysvetlenia a dôsledky monopolárneho svetového poriadku. In: *S hostami klubu Nového slova*. [online]. 2002. [citované 2007-12-05]. Dostupné na internete
<<http://www.noveslovo.sk/archiv/2002-3/shostom.asp>>
92. MH SR: Proexportná politika v Slovenskej republike na roky 2007-2013. In: *Internetové stránky MH SR* [online]. 2007. [citované 2008-04-06]. Dostupné na internete <<http://www.economy.gov.sk/index/go.php?id=3914>>
93. MH SR: Posilnenie ekonomickej dimenzie diplomacie v jednotnom výkone zahraničnej služby v podmienkach Ministerstva hospodárstva SR. In: *Internetové stránky Vlády SR* [online]. 2007. [citované 2008-04-06]. Dostupné na internete
<[http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/B6A933A48678778EC1257364002F0B89/\\$FILE/vlastnymat.doc](http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/B6A933A48678778EC1257364002F0B89/$FILE/vlastnymat.doc)>
94. MZV SR: Organizačná schéma Ministerstva zahraničných vecí Slovenskej republiky, stav k 15.07.2008. In: *Internetové stránky MZV SR* [online]. 2008. [citované 2008-04-08]. Dostupné na internete
<[http://www.mzv.sk/App/WCM/main.nsf/vw_ByID/ID_8745C504D52089AAC125726800270865_SK/\\$File/080201_mzv_sr_organizacna_struktura_sk.pdf](http://www.mzv.sk/App/WCM/main.nsf/vw_ByID/ID_8745C504D52089AAC125726800270865_SK/$File/080201_mzv_sr_organizacna_struktura_sk.pdf)>
95. MZV SR: Zameranie zahraničnej politiky na rok 2007. In: *Internetové stránky MZV SR* [online]. 2007. [citované 2008-04-06]. Dostupné na internete
<<http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/18DC0598DE85DEC4C125727500443E9C?OpenDocument>>
96. NEUMANN, P.: Nový regionalizmus vo svetovej ekonomice. Príklad Spojených štátů amerických v podmienkach západní hemisféry. In: *Mezinárodní vztahy*, roč. 39, 2004, č. 4, s. 50-60
97. OECD: RTAs: enlarging the coverage of trade-related issues. In: *OECD Official Website* [online]. 2007. [citované 2007-16-08]. Dostupné na internete
<www.oecd.org/dataoecd/6/25/38894563.ppt>

98. OUTRATA, R. a kol.: *Globalizácia a slovenská ekonomika*. Bratislava: Ekonomický ústav Slovenskej akadémie vied, 2006. 378 s. ISBN 80-7144-150-3
99. Obchodná fakulta EU v Bratislave: Projekty VEGA riešené na Obchodnej fakulte v roku 2006. Projekty VEGA riešené na Obchodnej fakulte od roku 2007. 2007. In: *Internetové stránky OF EU*. Citované 4.8.2008. Dostupné na internete
<http://of.euba.sk/sites/proj_VVC.php>
100. PEET, J.: Integrácia – väčšia, ale nie hlbšia. In: *Trend* [online]. 2006. [citované 2007-21-04]. Dostupné na internete
<<http://ekonomika.etrend.sk/60854/europska-unia/integracia-vacsia-ale-nie-hlbsia>>
101. Peterson Institute for International Economics: About us. In: *Official Website of Peterson Institute* [online]. 2008. [citované 2007-03-08]. Dostupné na internete
<<http://www.petersoninstitute.org/institute/aboutiie.cfm>>
102. PRESSBURG, A. P.: Summit ázijských obrov. Na obzore je čínsko-indický tandem. In: *Trend* [online]. 2006. [citované 2007-21-04]. Dostupné na internete
<<http://ekonomika.etrend.sk/84018/svetova-ekonomika/summit-azijskych-obrov>>
103. Pressburg, A.P.: ASEAN hľadá miesto vo svete. In: *Etrend Website* [online]. 2007. [citované 2007-29-12]. Dostupné na internete
<<http://ekonomika.etrend.sk/120055/svetova-ekonomika/asean-hlada-miesto-vo-svete>>
104. Pressburg, A.P.: Únia mení Stredozemné more v naše. In: *Etrend Website* [online]. 2008. [citované 2007-23-08]. Dostupné na internete
<<http://www.etrend.sk/ekonomika/europska-unia/unia-meni-stredozemne-more-v-nase/140289.html>>
105. PURSIANEN, CH - MEDVEDEV, s. : *Towards the Kaliningrad Partnership in EU-Russia Relations: A Road Map into the Future*. [online]. [citované 2007-21-09]. Dostupné na internete
<http://www.recep.ru/files/publ/kaliningrad_en.pdf>
106. RASMUSSEN, A. F.: Partnership in a globalized world: A declaration of interdependence. In: *Berkeley: University of California* [online]. 2006 [citované 2007-21-04]. Dostupné na internete
<<http://www.stm.dk/Index/dokumenter.asp?o=2&n=0&d=2617&s=1>>
107. RÝSOVÁ, L. – KOSÍR, I. – TEREM, P.: *Integration processes*. Banská Bystrica: FPSIR MBU 2008. ISBN 978-80-8083-632-0.
108. SIA EMFTA Consortium: *Sustainability Impacts of the EuroMediterranean Free Trade Area. Final Report on Phase 2 of the SIAEMFTA Project*. [online]. [citované 2008-21-01]. Dostupné na internete
<<http://www.siatrade.org/emfta>>
109. Slovák, K: Energetici sa môžu tešiť na biznis. In: *Etrend Portal* [online]. 2007. [citované 2007-19-12]. Dostupné na internete
<<http://ekonomika.etrend.sk/112494/slovensko/energetici-sa-mozu-tesit-na-biznis>>
110. SCHÖNWIESNER, R. : Lisabonské ciele nebudú splnené, zostávajú však v platnosti. In: *Trend* [online]. 2004. [citované 2007-21-04]. Dostupné na internete

- <<http://ekonomika.etrend.sk/40973/europska-unia/lisabonske-ciele-nebudu-splnene-zostavaju-vsak-v-platnosti>>
111. Spoločnosť pre zahraničnú politiku: Poslanie. In: *Internetové stránky SPZP*. [online]. 2008. [citované 2008-04-08]. Dostupné na internete <<http://www.sfpa.sk/sk/onas/SFPA/poslanie/>>
 112. STEINMETZOVÁ, D.: Obchodní a kapitálové vzťahy USA a EÚ. In: *Acta oeconomica Pragensia*, roč. 11, 2003, č. 7, s. 85-103.
 113. ŠAKOVÁ, B.: Retrospektíva a perspektívy Spoločnej obchodnej politiky EÚ. In: *Česko a Slovensko v medzinárodnom obchode a podnikaní Nové obchod-nopolitické prostredie SR a ČR po vstupe do EÚ*. Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislave, 2005, s. 212-216. ISBN 80-225-2008-X
 114. ŠÍBL, D. a kol.: *Európska únia*. Bratislava: Ekonóm, 2006. 290 s. ISBN 80-225-2179-5
 115. ŠÍBL, D.: *Európska únia a Slovensko*. Bratislava: Sprint, 1996. 159 s. ISBN 80-88848-05-9
 116. ŠÍBL, D.: *Európska únia – encyklopédia*. Bratislava: Sprint, 1998. 343 s. ISBN 80-88848-32-6
 117. ŠÍBL, D. - ŠAKOVÁ, B.: Hlavné inštitúcie Európskej únie: zmeny, ktoré prináša Zmluva o Ústave pre Európu. In: *Politická ekonomie*, roč. 53, 2005, č. 6, s. 793-809, ISSN 0013-3035
 118. ŠÍBL, D. - ŠAKOVÁ, B.: Výzvy stojace pred Slovenskou republikou a Európskou úniou v súčasných podmienkach. In: *Politická ekonomie*, roč. 53, 2005, č. 6, s. 793-809, ISSN 0013-3035
 119. ŠÍBL, D. – ŠAKOVÁ, B.: *Svetová ekonomika*. Bratislava: Sprint, 2002. 418s. ISBN 80-88848-98-9
 120. ŠIKULA, M.: K aktuálnym otázkam konkurencieschopnosti v období globalizácie svetového hospodárstva. In: *Česko a Slovensko v medzinárodnom obchode a podnikaní Nové obchod-nopolitické prostredie SR a ČR po vstupe do EÚ*. Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislave, 2005, s. 26-31. ISBN 80-225-2008-X
 121. ŠIKULA, M. *Ekonomika Českej republiky a Slovenskej republiky vo svetle multikriteriálneho hodnotenia konkurencieschopnosti*. In: *Konkurencieschopnosť slovenskej a českej ekonomiky – stav a perspektívy*. Ekonomický ústav SAV, Bratislava, 2006, s. 13-30, ISBN 80-7144-148-1
 122. ŠIKULOVÁ, I.: Zhodnotenie vývoja vzťahov slovenskej ekonomiky so zahraničím v roku 2006. In: *Ekonomický časopis*, roč.55, 2007, č. 6, s. 570-581.
 123. Štatistický úrad SR: Podrobné údaje zahraničného obchodu za január až december 2007, 2006, 2005, 2004, 2003, 2002. In: *Internetové stránky ŠÚ SR*. . [online]. 2008. [citované 2008-04-06]. Dostupné na internete <<http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=11641>>
 124. Trend.sk: ASEAN sa integruje. In: *Etrend Website* [online]. 2007. [citované 2007-29-12]. Dostupné na internete <<http://ekonomika.etrend.sk/118999/svetova-ekonomika/asean-sa-integruje>>
 125. Trend.sk: Čína a India majú pre EÚ čoraz väčší význam. In: *Etrend Website* [online]. 2007. [citované 2007-29-12]. Dostupné na internete <<http://ekonomika.etrend.sk/119630/svetova-ekonomika/cina-a-india-maju-pre-eu-coraz-vacsi-vyznam>>
 126. Úrad vlády SR: Revízia Lisabonskej stratégie. In: *Euroinfo.gov.sk internetový portál*. [online]. 2006. [citované 2007-21-04]. Dostupné na internete <<http://www.euroinfo.gov.sk/index/go.php?id=1320>>

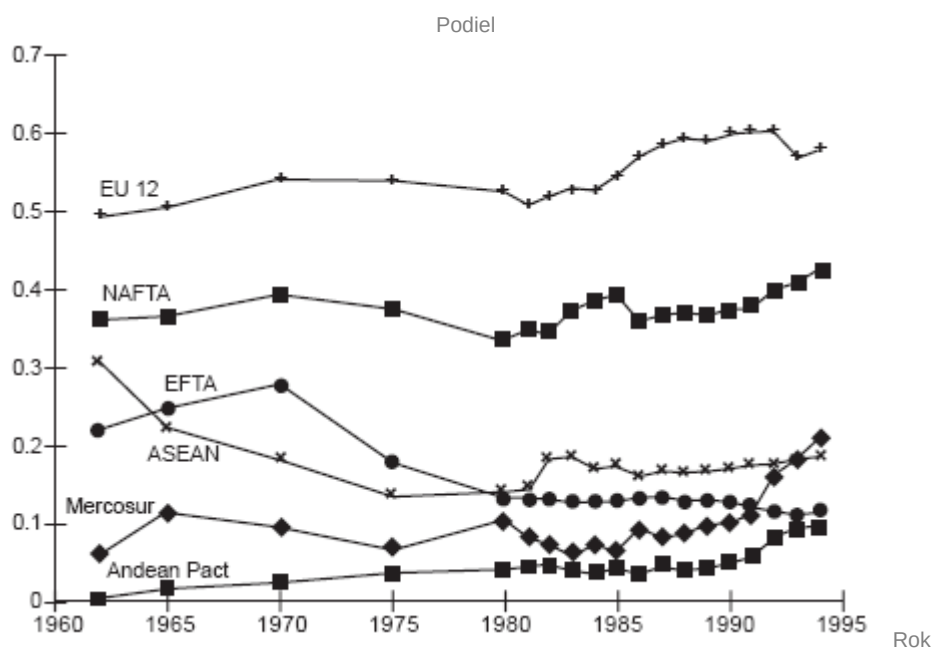
127. URATA, S. : Globalization and the Growth in Free Trade Agreements. In: *Institute for International Policy Studies*. [online]. 2002. [citované 2007-10-04]. Dostupné na internete
<<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/APCITY/UNPAN014344.pdf>>
128. VAN LANGENHOVE, L. – COSTEA, A.-Ch.: EU's foreign policy identity: from 'new regionalism' to third generation regionalism? United Nations University, Comparative Regional Integration Studies programme (UNUCRIS), Bruges, Belgium. [online]. 2007. [citované 2007-16-08]. Dostupné na internete
<www.ieem.org.mo/nesca/documents/papers/july2006/Costea_Van_Langenhove.doc>
129. WANG, R. : The Fate of the European Union. In: *Global Politics Official Website*. [online]. 2007. [citované 2008-10-08]. Dostupné na internete
<<http://www.global-politics.co.uk/Archive/The%20Fate%20of%20the%20EU.htm>>
130. WILSON, D. – PUROSHOTHAMAN, R.: Dreaming with BRICs: The Path to 2050. In: *Goldman Sachs Official Website* [online]. 2003. [citované 2007-05-05]. Dostupné na internete
<<http://www.gs.com/insight/research/reports/99.pdf>>
131. ZLÝ, B.: Fragmentace a regionalizace světové ekonomiky ve světle teorie i reality. In. *Ekonomická revue*, roč. 6, 2003, č. 3, s. 75-85
132. The Ministry of Foreign Affairs of Japan: Growing Trends Towards Regional Economic Integration. In: *The Ministry of Foreign Affairs of Japan Official Website* [online]. 2005. [citované 2007-03-03]. Dostupné na internete
<<http://www.mofa.go.jp/region/asia-paci/singapore/section1.pdf>>
133. WALLERSTEIN, I. – SUH, J.-J.: *Capitalism's Demise?* In: *Japan Focus*. January, 8 2009 and paralelly: *The Hankyoreh*, January, 8 2009. Taktiež in: *Slovo*, 11, 2009, č. 5, s. 6-7.
134. WORKIE, MEMBERE T. a kol.: *Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky: turbulencie na finančných trhoch a dilemy hospodárskej politiky*. Bratislava: Ekonomický ústav SAV, 2008. 301 s. ISBN 978-807144-166-3
135. WORKIE, MEMBERE T. a kol.: *Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Prínos informačných technológií a hrozby klimatických zmien*. Bratislava: Ekonomický ústav SAV, 2007. 332 s. ISBN 978-80-7144-159-5
136. WORLD TRADE ORGANISATION: Regional Trade Agreements Rules – The WTO's rules. In: *World Trade Organisation Official Website*. [citované 2007-16-08]. Dostupné na internete
<http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm>

**PRÍLOHA č. 1: Vývoj počtu RTAs notifikovaných vo svete v rámci GATT/WTO
1948 - 2007**



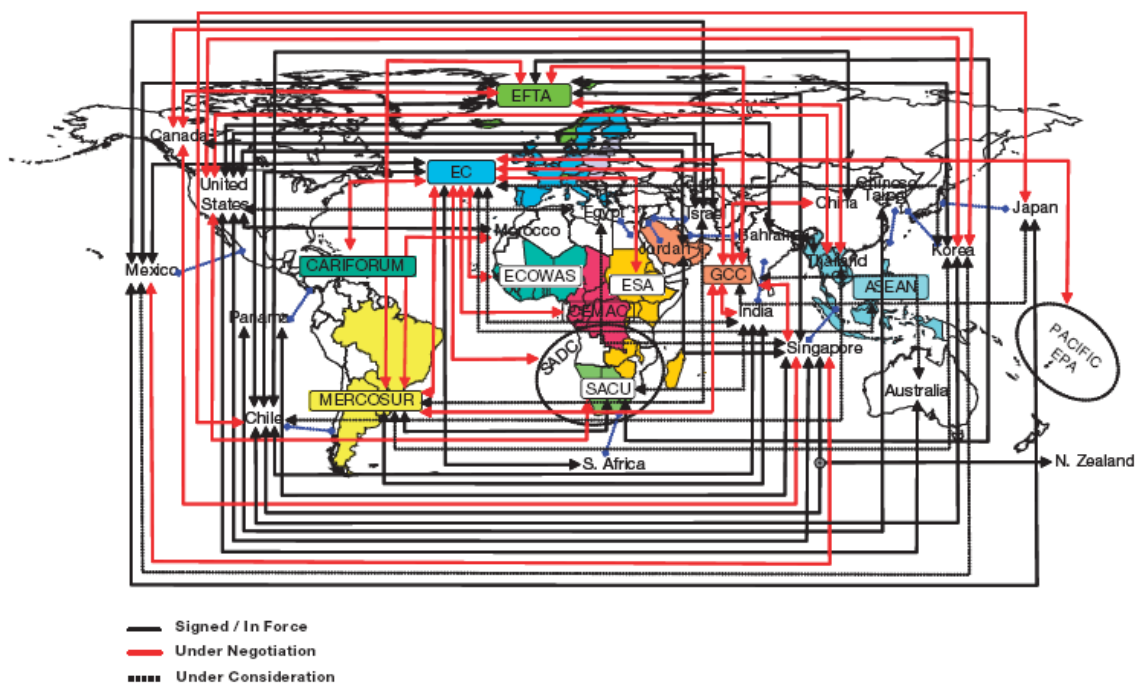
Zdroj: (WTO, 2008, s. 3)

**PRÍLOHA č. 2: Oblasti slobodného obchodu a colné únie: podiel
vnútroregionálneho obchodu**



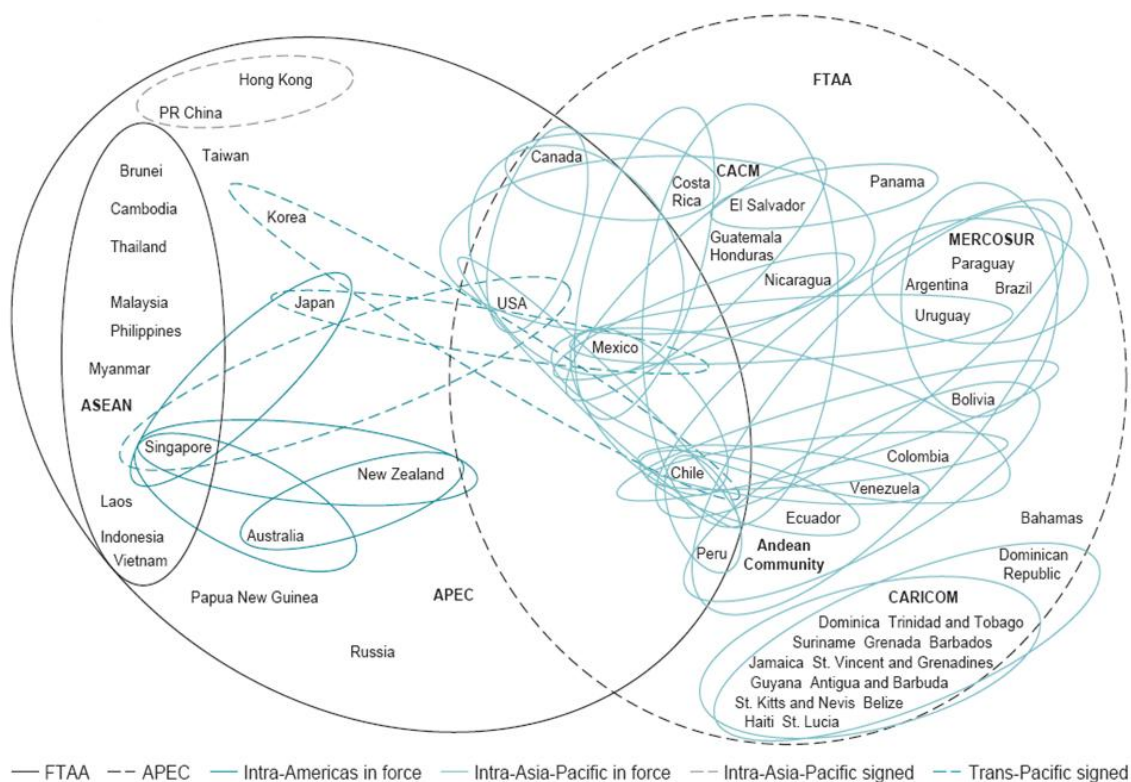
Zdroj: (Frankel, 1997, s. 23)

PRÍLOHA č. 3: Medziregionálne dohody o slobodnom obchode (december 2006)



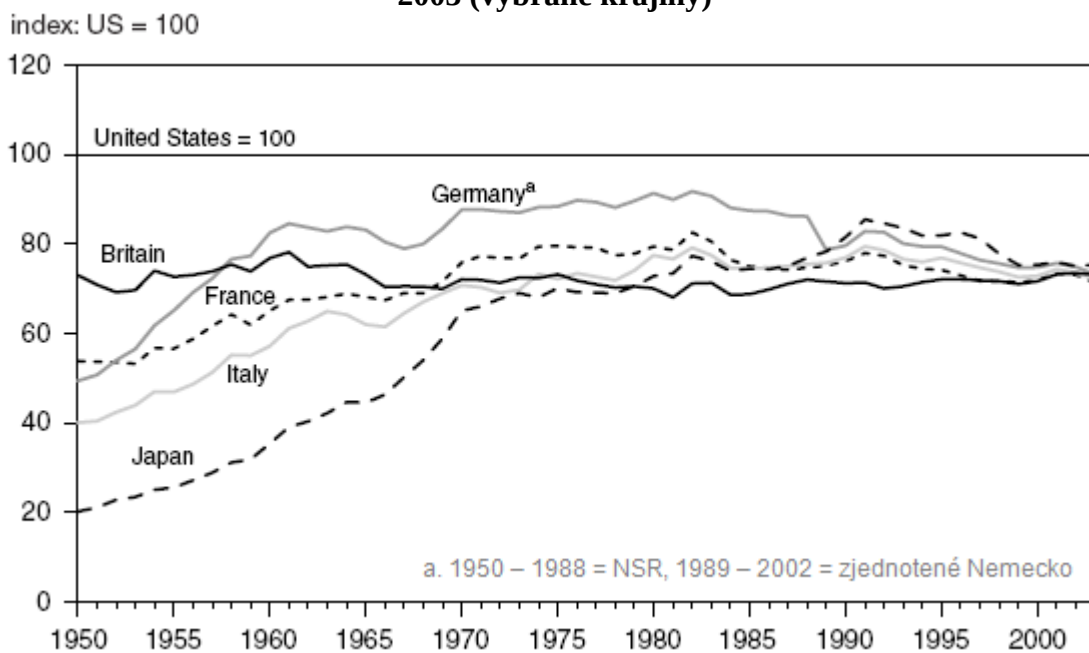
Zdroj: (Fiorentino – Verdeja – Toquebouef, 2007, s. 34)

PRÍLOHA č. 4: „Miska špagiet“ dohôd o slobodnom obchode v americkom a ázijsko-pacifickom regióne



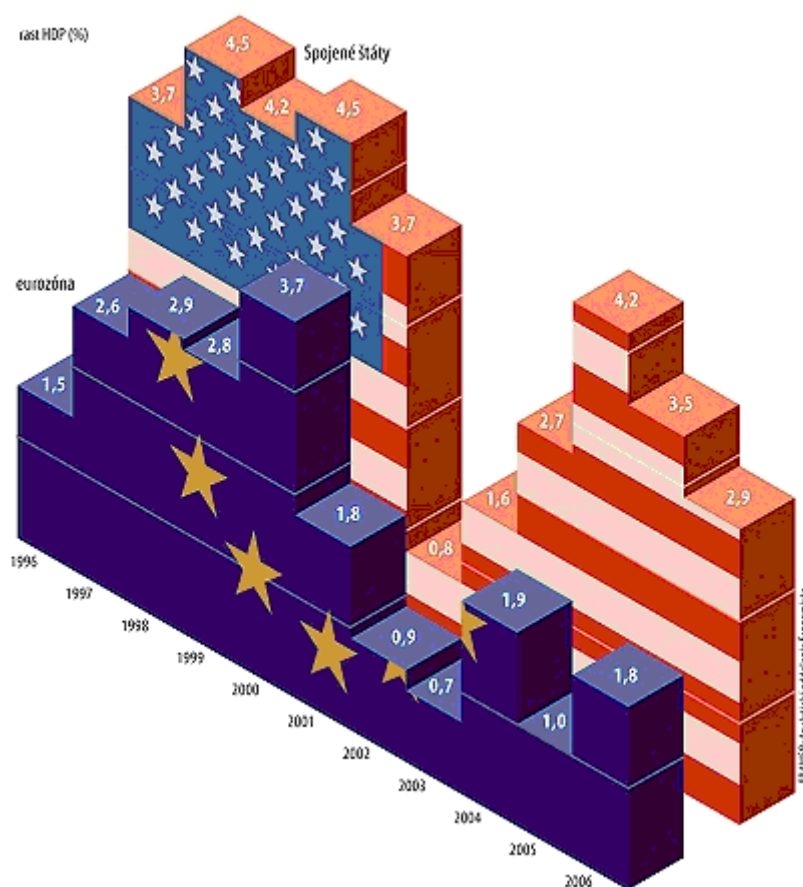
Zdroj: (OECD, 2007, s. 11)

PRÍLOHA č. 5: Ukončenie hospodárskej konverencie HDP p.c. v období 1950 – 2003 (vybrané krajiny)



Zdroj: (Baily – Kirkegaard, 2004, s. 50)

PRÍLOHA č. 6: Vývoj rastu HDP v EÚ - eurozóna a v USA (%)



Zdroj: (Peet, 2006)

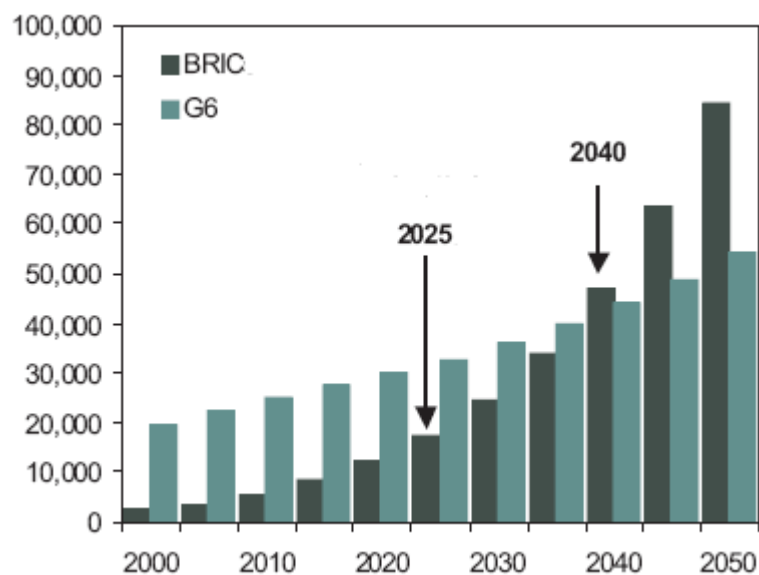
PRÍLOHA č. 7: Vývoj rastu HDP vo vybraných krajinách juhovýchodnej Ázie (%)



Zdroj: (McBride, 2006)

PRÍLOHA č. 8: Vývoj rastu HDP ekonomík BRIC a G6 do roku 2050

HDP/v mld. USD

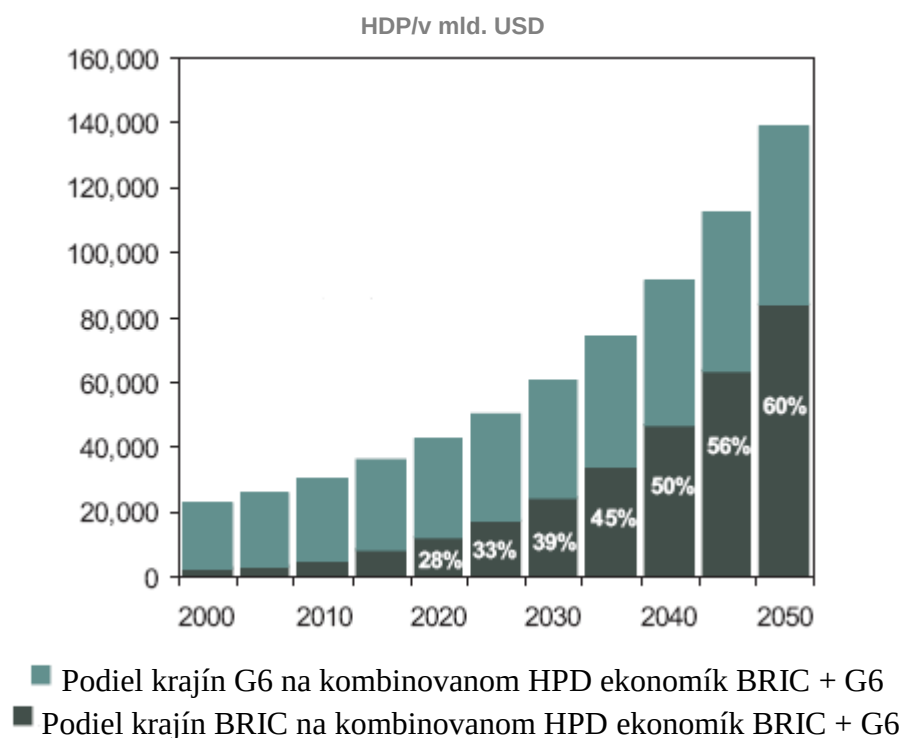


Rok 2025: BRIC ekonomiky sa dostanú na polovičnú úroveň krajín G6

Rok 2040: BRIC ekonomiky predbehnú krajiny G6

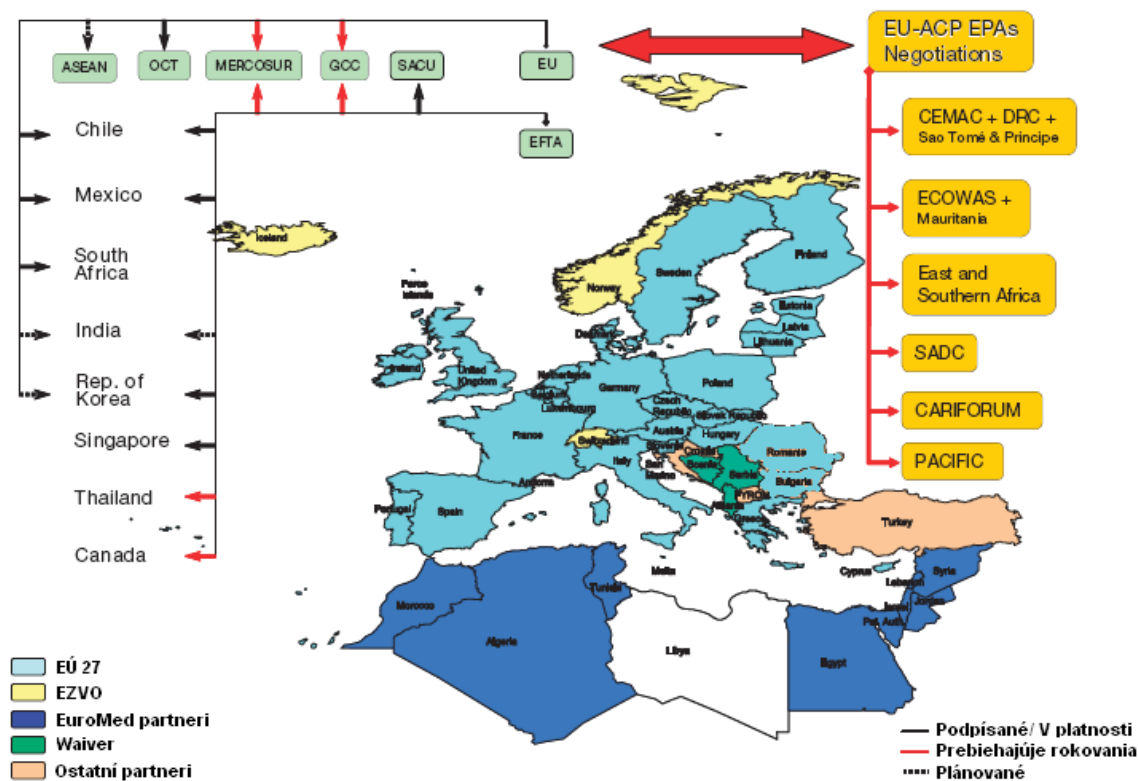
Zdroj: (Wilson – Purushothaman, 2003, s. 4)

PRÍLOHA č. 9: Vývoj podielu rastu HDP BRIC ekonomík



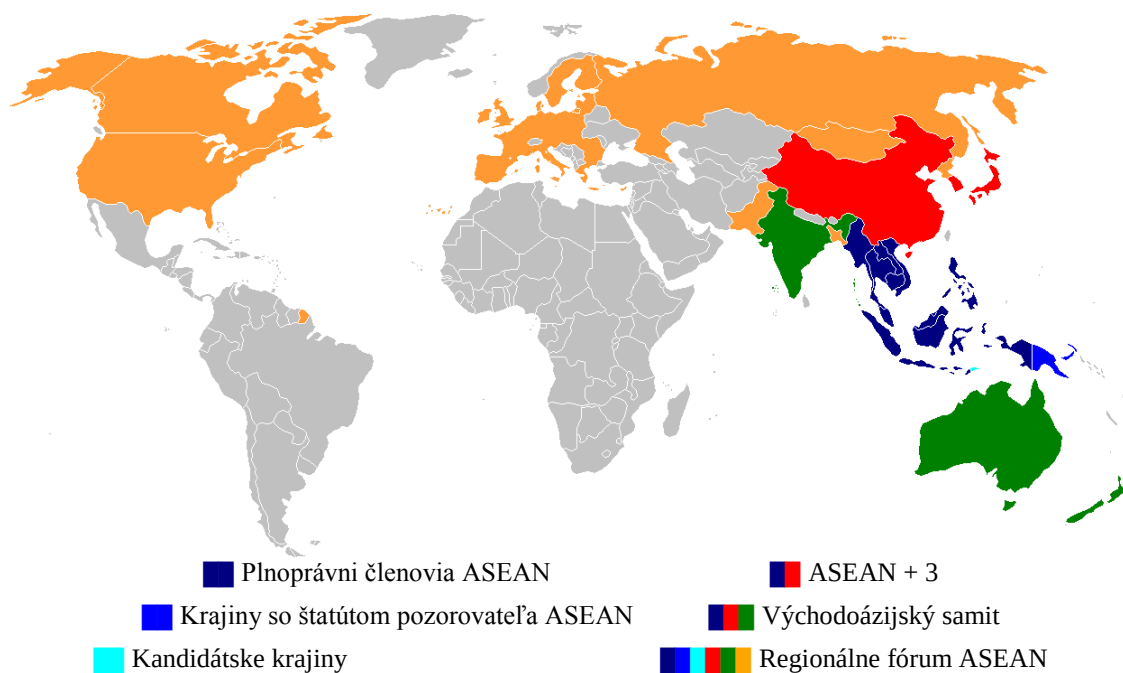
Zdroj: (Wilson – Purushothaman, 2003, s. 4)

PRÍLOHA č. 10: Sieť dohôd o slobodnom obchode Európskej únie



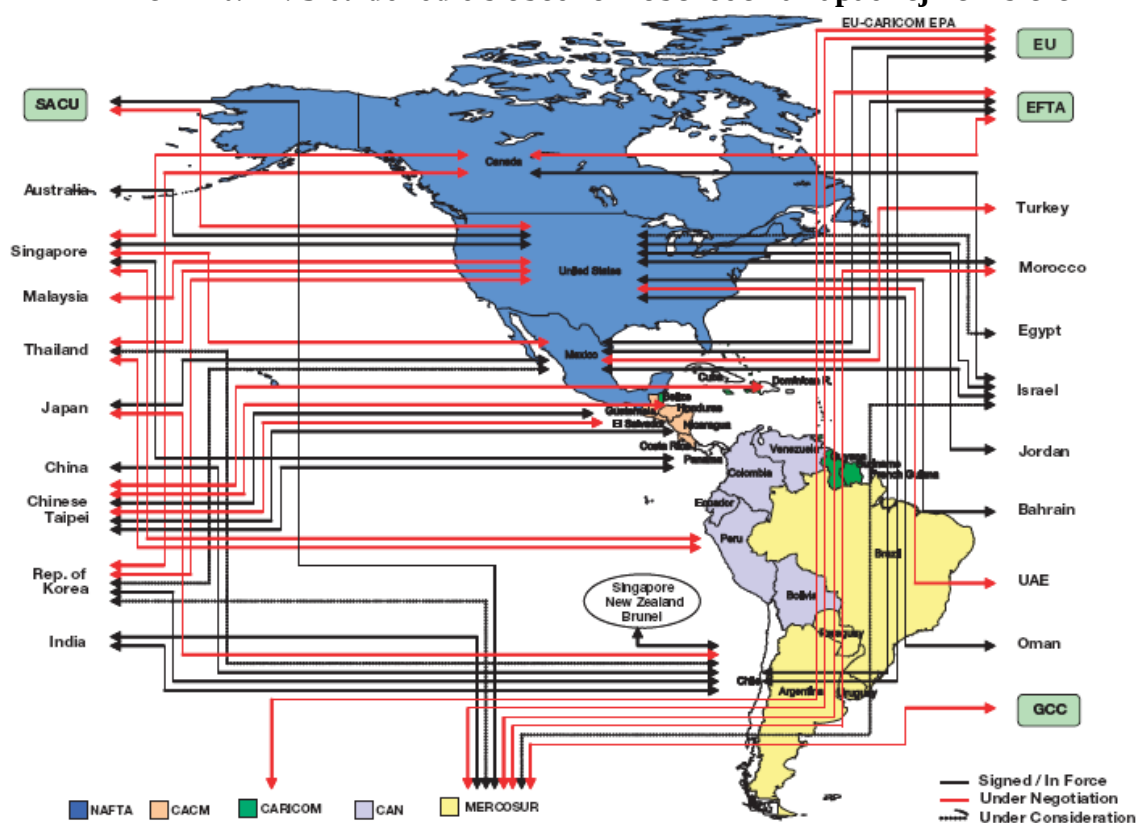
Zdroj: (Fiorentino – Verdeja – Toquebouef, 2007, s. 16) + vlastná aktualizácia

PRÍLOHA č. 11: Dimenzie východoázijských integračných procesov v roku 2007



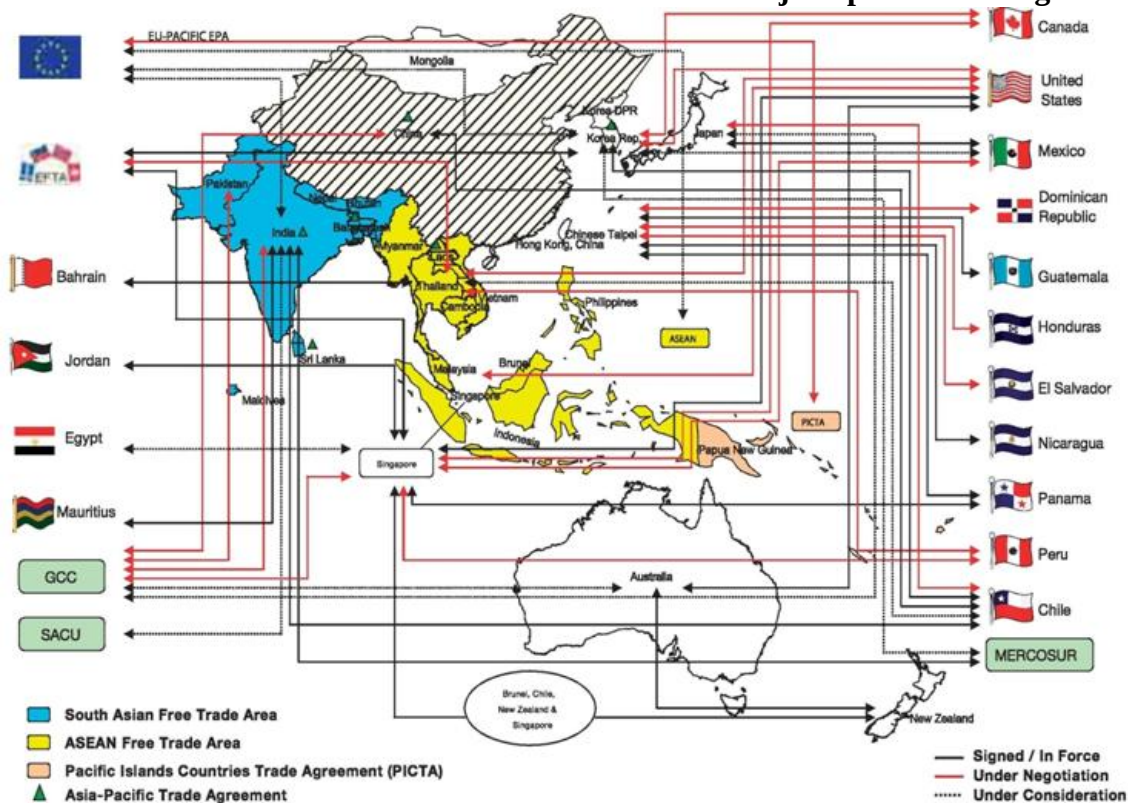
Zdroj: ASEAN member states, http://en.wikipedia.org/wiki/Image:ASEAN_member_states.png

PRÍLOHA č. 12: Sieť dohôd o slobodnom obchode na západnej hemisfére



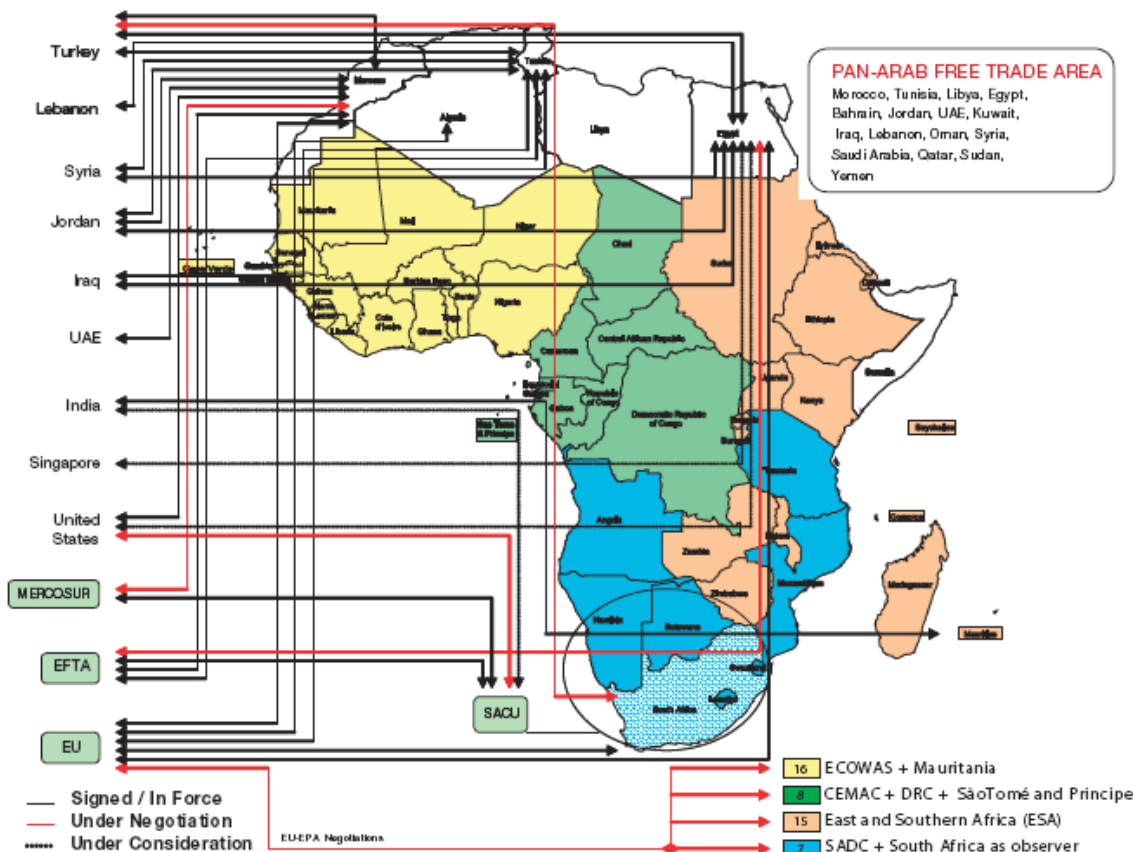
Zdroj: (Fiorentino – Verdeja – Toquebouef, 2007, s. 18)

PRÍLOHA č. 13: Sieť dohôd o slobodnom obchode v ázijsko-pacifickom regióne



Zdroj: (Fiorentino – Verdeja – Toquebouef, 2007, s. 22)

PRÍLOHA č. 14: Sieť dohôd o slobodnom obchode na africkom kontinente



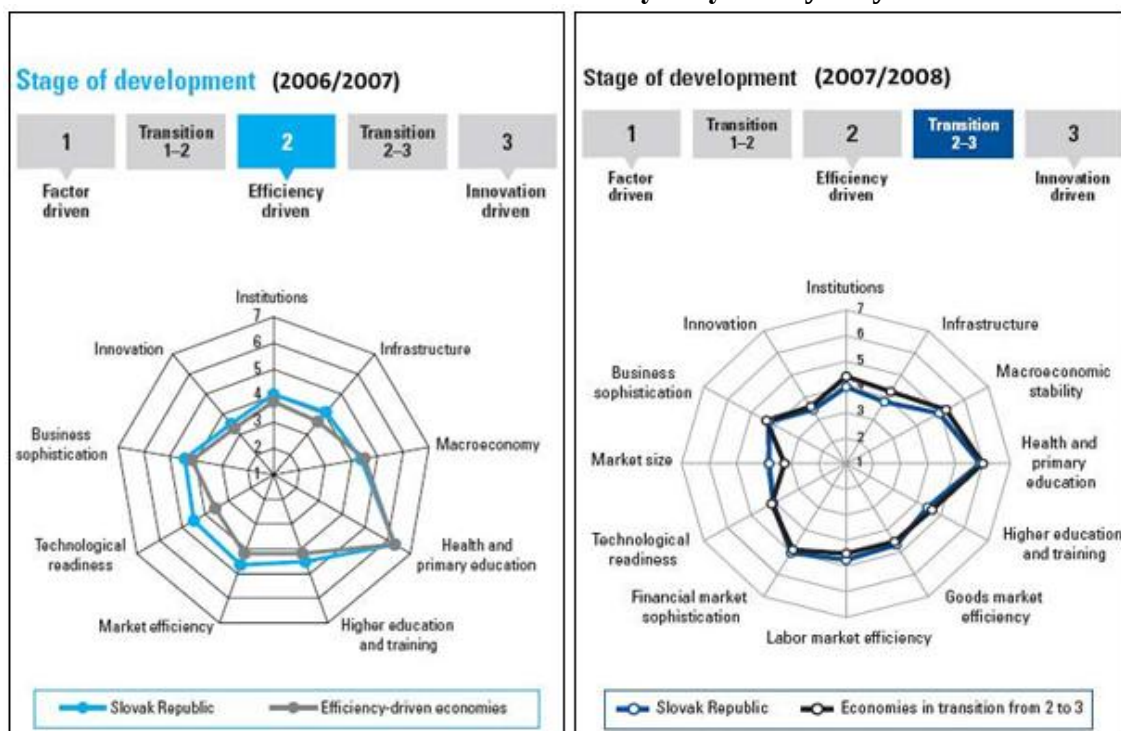
Zdroj: (Fiorentino – Verdeja – Toquebouef, 2007, s. 25)

PRÍLOHA č. 15: SWOT analýza SR v kontexte exportu SR

Silné stránky	Slabé stránky
- Vysoká otvorenosť ekonomiky - Rastúci podiel exportu na tvorbe HDP - Nízke ceny vstupov výroby - Nízka hladina inflácie - Nízka miera zdanenia, rovná daň - Mohutný príliv PZI - Disponibilná priemyselná infraštruktúra, - Disponibilný potenciál v oblasti výskumu a vývoja, - Rýchla absorpcia štandardov kvality v sektore veľkých podnikov, - Rastúca adaptabilita sféry MSP - Disponibilný potenciál pre budovanie technologických parkov a priemyselných zón vo všetkých regiónoch SR, - Podpora rozvoja vlastnej vedeckej a výkonnej základne zo strany niektorých zahraničných investorov - Predpoklady pre rozvoj aktivít v oblasti informačných technológií, - Kvalifikovaná pracovná sila a vysoký štandard v oblasti technického vzdelania - Strategická poloha SR v dopravnom spojení západ – východ, sever – juh - Kultúrny a prírodný potenciál pre rozvoj cestovného ruchu a kúpeľníctva - Systém podpory exportu - vyhľadávajúce príležitosti pro vývoz, informačné, vzdelávacie, asistenčné služby a prepracovaný systém poisťovacích a finančných služieb na podporu slovenského vývozu	- Teritoriálna a komoditná koncentrácia slovenského vývozu - Nízky podiel pridanej hodnoty na outpute - Nízky podiel služieb na exporte - Obmedzená konkurencieschopnosť podnikov na zahraničných trhoch, - Slabá exportná výkonnosť MSP - Nedostatočná pomúka informačných služieb pre MSP ohľadne exportu - Nízka produktivita práce slovenských podnikov - Nedostatok vlastných investičných prostriedkov pre inovácie a nedostatočne rozvinutý kapitálový trh - Nedostatočná previazanosť výskumu a vývoja s výrobou a nedostatočná podnikateľská infraštruktúra pre transfer technológií - Vysoká finančná zaťaženosť a administratívne bariéry obmedzujúce rozvoj podnikania - Vysoká energetická, surovínová a dovozná náročnosť výroby - Nedostatočná úroveň využitia domácich surovín - Nedostatočné využitie existujúcich výrobných kapacít - Zastaralá technologická základňa
Príležitosti	Hrozby
- Dobrá image exportných odvetví - Dobré meno SR v EU, - Dobré meno slovenského exportu na tradičných exportných trhoch, - Zvýšenie necenovej konkurencieschopnosti produktov, - Pokračujúci záujem zahraničných turistov o SR, - Zvýšenie prílevu zahraničných investícií, - Využitie možnosti financovania zo zdrojov EU, - Rozvoj informačných technológií v priemysle a službách, - Konsolidácia a ďalší rozvoj finančného a kapitálového trhu, - Rozvoj služieb v sektore priemyslu, - Rozvoj služieb na podporu cestovného ruchu, - Odstraňovanie administratívnych bariér podnikania, - Zlepšenie prístupu MSP k finančným zdrojom, - Rozvoj priemyselných zón prostredníctvom domáceho a zahraničného kapitálu, - Zapojenie vedeckých, výskumných a výrobných kapacít do inovačnej aktivity, - Strategická geografická poloha SR, medzinárodné dopravné koridory prechádzajúce územím SR.	- Image SR ako krajiny čerpajúcej výhody z nízkych cien a daní, - Image SR ako krajiny s „prechodnou“ ekonomikou, - Nedostatočná účinnosť v boji s korupciou a vymožitelnosť práva, - Ekonomický vývoj obchodných partnerov, - Ekonomická recesia vo významných častiach sveta, - Cenová konkurencia nových členských krajín EU, - Rast cien dovážaných strategických surovín, - Cellkový rast cenovej hladiny a cenová regulácia, - Nedostatok investičného kapitálu a vlastných zdrojov, - Pomalá modernizácia výrobného zariadenia a technológií, - Nízka úroveň podpory výskumu a vývoja v podnikateľskom sektore v porovnaní so štandardom v EU, - Brain-drain.

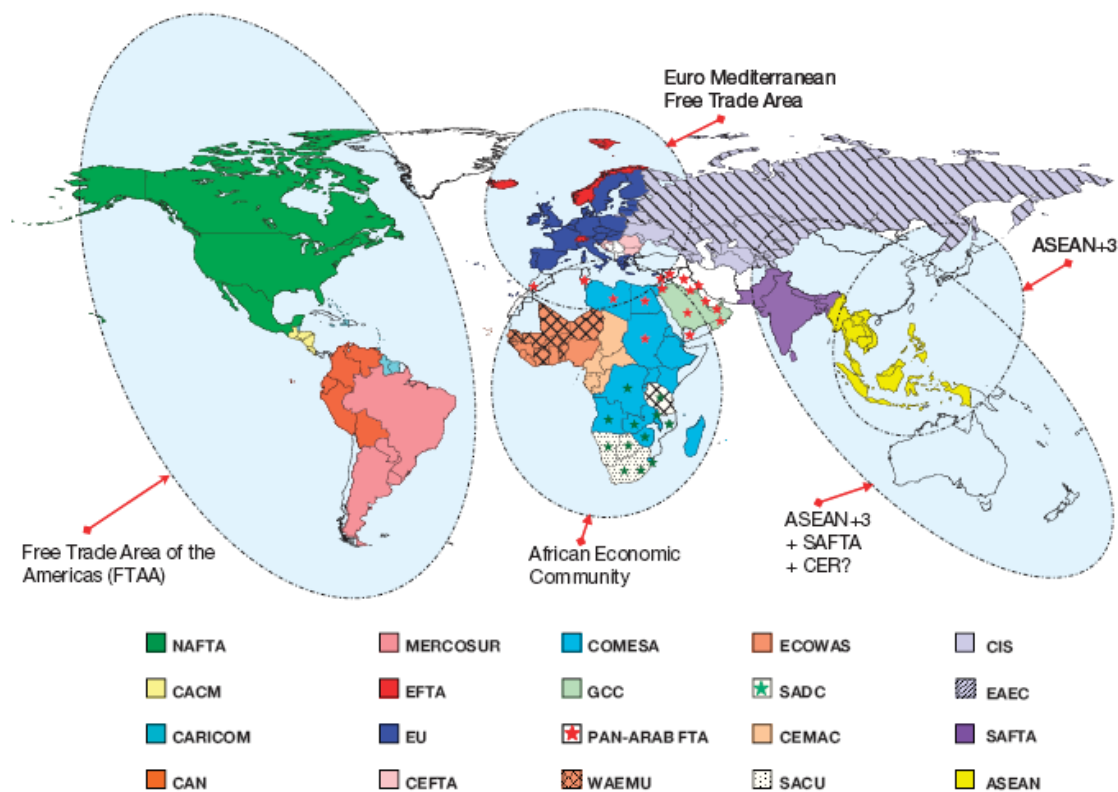
Zdroj: (MH SR, 2007, s. 41 – 42)

PRÍLOHA č. 16: Konkurenčné výhody a nevýhody SR



Zdroj: (Svetové ekonomické fórum a Podnikateľská aliancia Slovenska, 2007, s.1)

PRÍLOHA č. 17: Vznikajúce regionálne obchodné bloky



Zdroj: (Fiorentino – Verdeja – Toquebouef, 2007, s. 35)