
DOPAD ZÁKONA O PODPOŘE ANDSKÉHO OBCHODU A BOJE PROTI DROGÁM V BOLÍVII

Analýza současné situace

Shirley Consuelo Banús Vidal*

Úvod

Otevření trhu Spojených států amerických (dále USA) prostřednictvím ATPA¹ bylo důležitým krokem, který Bolívii významně napomohl k rozvoji vývozu do té doby netradičních komodit. Americký trh se rázem stal primárním cílem většiny bolívijských exportérů zaměřených na produkci výrobků s vysokou přidanou hodnotou. Bilaterální vztahy mezi Bolívií a USA mají již dlouhou, téměř 160 let starou tradici, během níž byly ovlivňovány jak vývojem světové ekonomiky, tak změnami v zemích Latinské Ameriky a Karibiku. Ekonomické vztahy obou zemí probíhaly nejen v oblasti obchodních vztahů, ale i zahraničních investic.

Klíčovou roli v oblasti obchodních vztahů sehrály především asymetrické preferenční dohody. Takové výjimky byly na celém světě v rámci *Konference OSN o obchodu a rozvoji* (UNCTAD²) převzaty i dalšími rozvinutými zeměmi, jako tomu bylo například v případě Systému všeobecných preferencí (GSP³). Preferenční zaměření USA má však také subregionální zaměření. Například zákon ATPA, který vstoupil v platnost v prosinci 1991, byl v srpnu 2002 prostřednictvím Zákona o podpoře andského obchodu a boje proti drogám (dále jen ATPDEA⁴) rozšířen, a to nejen co do rozsahu pokrytí produkce, nýbrž rovněž v oblasti boje proti drogám. Platnost tohoto zákona měla původně skončit v prosinci 2006, nakonec byl však prodloužen do konce prvního pololetí roku 2007. Po velkém tlaku ze strany andských zemí (Bolívie, Kolumbie, Peru a Ekvádor) uzavřeli jen několik dnů před vypršením jeho platnosti američtí zákonodárci dohodu o prodloužení platnosti obchodních preferencí o dalších osm měsíců.

V polovině 90. let se ekonomické vztahy USA vůči rozvojovým zemím, a zejména zemím Latinské Ameriky, změnily. USA se zaměřily spíše na region jako celek, rozšířily oblast své působnosti, která nyní pojímala nejen obchod se zbožím, ale také služby,

* Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta mezinárodních vztahů (banuss@vse.cz).

1 Andean Trade Preference Act (Zákon o upřednostnění obchodu s zeměmi Andského společenství).

2 United Nations Conference on Trade and Development.

3 Generalized System of Preference.

4 Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (Zákon o podpoře andského obchodu a boje proti drogám).

investice, lidský kapitál, životní prostředí, vládní investice, tedy témata, která v rámci Světové obchodní organizace (dále WTO) rozvojovými zeměmi nebyla plně přijata. V tomto kontextu se zrodila iniciativa Smlouvy o volném obchodu mezi Severní a Jižní Amerikou (ALCA – Área de Libre Comercio de las Américas (FTAA – Free Trade Area of Americas), která nemohla být uspokojivě dosažena pomocí direktiv mezi jednotlivými zeměmi, zejména kvůli postavení Brazílie. Je třeba podotknout, že během vyjednávání ALCA byla diskuse, stejně jako v případě Zákona o podpoře andského obchodu a boji proti drogám, vázána na téma subregionálních preferencí. Proto byl problém jejího dokončení spjat s vyjednáváním multilaterální smlouvy o volném obchodu, kterou ALCA uzavřená s USA je.

Po ztroskotání tzv. multilaterálního přístupu k zemím Latinské Ameriky se USA zaměřily na uzavírání bilaterálních smluv o volném obchodu – první byla uzavřena s Mexikem, následovala Chile a celý proces vyvrcholil roku 2006 uzavřením smluv s Peru a Kolumbií, dvěma zeměmi Andského společenství.

Stejně jako v případě vyjednávání ALCA, která se táhnou od roku 1995, nebo vyjednávání dohod mezi čtyřmi andskými zeměmi a USA, jež byla započata v roce 2003, udržela si i Bolívie svou pozici pozorovatele a nedokázala skloubit národní situaci se svou účastí na smlouvě o volném obchodu. V takovém stavu – navíc v momentě, kdy se jednotlivé lhůty zjevně zkracují (ATPDEA měl formálně končit v prosinci roku 2006, nakonec byl prodloužen o několik dalších měsíců) – převzala tyto složité ekonomické vztahy současná vláda.

Vzhledem k dané situaci se k otázce ATPDEA přistupuje výhradně s komerčním zaměřením. Jak na současnou situaci, tak na potenciál ATPDEA se nahlíží z hlediska možných efektů na bolívijské exporty, na klíčové bolívijské podniky a regiony, tak na zaměstnanost.

Následující studie poukazuje v první řadě na důležitost trhu USA jako cílové destinace bolívijských exportů. Na druhém místě je třeba vyzdvihnout význam USA v oblasti vývozu hotových výrobků. Z celkových vývozu míří na trh USA celých 55 %. Za třetí si můžeme všimnout významného dopadu ATPDEA, který ovlivňuje 54 % hodnoty bolívijských exportů na tento trh, z toho 9 % vstupuje pod GSP a 37 % spadá pod doložku nejvyšších výhod (dále MFN⁵), kde se uplatňuje nulová celní sazba na většinu primárních zdrojů.

Studie je rozdělena do pěti částí. V první se zaměříme na všeobecný rámec a stručně připomeneme to nejpodstatnější v oblasti bolívijské politiky zahraničního obchodu a integrace od roku 1990. Druhá část vysvětluje ATPDEA a jeho význam, na což v kapitole následující navazuje komparativní analýza bolívijského exportu. Čtvrtá část zkoumá dopady preferenčních celních režimů, jakými jsou např. ATPDEA nebo GSP, na vývoj bolívijského exportu a dále např. na regionální diferenciaci v zemi. Poslední část se zamýšlí na základě současné situace nad důsledky ukončení platnosti ATPDEA pro Bolívii.

5 Most favoured nation.

1. Obchodní a integrační politika Bolívie od počátku 90. let do současnosti

Liberalizace obchodu byla v případě Bolívie započata zákonem č. 21060/1985, který umožnil jednostranné otevření hranic. Dalším krokem byl zákon č. 21660, stanovící jednotnou celní sazbu ve výši 20 % z hodnoty CIF⁶ produktu na jakýkoliv dovážený statek, která byla počátkem 90. let snížena na 10 %. Navíc byly s cílem zlepšení mezinárodních vztahů vyčleněny kapitálové statky zdaňované zvláštními sazbami 5 % a 0 %.

Způsob zapojení ekonomiky do mezinárodních vztahů se však nezměnil a postupem času si země, díky svému dlouhodobému zaměření na produkci a vývoz primárních produktů, vysloužila označení "exportér primárních zdrojů". Například v roce 2005 představoval export hotových výrobků z Bolívie méně než 10 % celkových exportů.

Přesto byly v 90. letech převzaty podpůrné mechanismy a opatření ke zjednodušení exportů, jako např. „export bez daní“ spočívající v navrácení daní exportérům, zaměřené na podporu konkurenceschopnosti. Dále došlo k zavedení speciálních celních režimů, jako např. RITEX⁷ (režim dočasného připuštění za účelem aktivního zlepšení), který umožňuje bez celních poplatků dočasné vpuštění materiálů, resp. polotovarů a jejich pozdější reexportování jako součást jiných výrobků s vyšší přidanou hodnotou. Dalším příkladem jsou zóny volného obchodu a průmyslu, které mají za cíl vytvořit základy pro industriální vývoj a podpořit exporty s vyšší přidanou hodnotou. I když měly exporty v některých regionech pozitivní dopad, jejich efekt co do struktury celkových vývozů byl prakticky nepostřehnutelný.

Dalším z mechanismů usnadňujících vnější obchodní vztahy byla Declaración Única de Exportación y el Sistema de Ventanilla Única para las Exportaciones (SIVEX) [Jednotná exportní deklarace a Systém jediné přepážky pro export], která zjednodušila a zlevnila exportní operace. Liberální režim, který umožnil zprůchodnění a rozvoj exportů, rovněž přispěl ke zlevnění importů, kde okolo 75 % představuje dovoz kapitálových statků a vstupů pro další zpracování, které se v zemi nevyrábějí.

Regulační právní rámec v oblasti obchodu byl vytvořen zákonem č. 1489 o rozvoji exportů a daňových pravidlech z r. 1993, ve znění pozdějšího zákona č. 1963 z r. 1999, který ustanovil navrácení daní exportérům nejen u daní fyzicky přítomných v obchodovaném zboží, ale i ve veškerých statcích a službách vstupujících do vyváženého zboží.

Řada nařízení a usnesení v oblasti zahraničního obchodu byla v r. 1999 doplněna dále o obecný zákon o clech č. 1990. Tyto právní normy se v mnohém doplňovaly a bohužel v řadě případů si i protiřečily⁸. Důsledkem bylo, že veřejné instituce vytvořené s cílem podpory exportu naznačovaly do jisté míry svou nestabilitu a slabost, a nebyly tak schopny dosáhnout kýženého cíle. Bylo vytvořeno ministerstvo zahraničního obchodu a exportu, které se v r. 1998 změnilo v ministerstvo zahraničního obchodu, jež se nakonec včlenilo do ministerstva pro ekonomický rozvoj. Národní

6 CIF (cost, insurance and freight), tj. náklady, pojištění a doprava.

7 Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo.

8 Rodríguez Alvarez, Gary Antonio, 2004, Apertura Económica y exportaciones en Bolivia, El Papel del Estado 1980–2003, Santa Cruz, Bolívie, s. 94.

institut k podpoře exportu (INPEX) byl z technických a rozpočtových důvodů uzavřen a nahrazen Centrem k podpoře Bolívie (CEPROBOL⁹). Zároveň došlo k reformě a zřízení Národního celního úřadu. Pašování se však vymýtit nepodařilo.

V 90. letech se Bolívie pustila z důvodu ekonomické integrace do aktivní bilaterální a multilaterální integrační politiky a upevnila své jednostranné otevření obchodu přijaté v 80. letech. Přitom se opírala o teoretické argumenty, které ospravedlňují integraci jako nástroj k vytvoření obchodu, podpoře růstu ekonomiky a mimo jiné i rozšíření vnějšího trhu.

Politika však narazila. Stavěla totiž na tom, že prosté otevření se obchodu (resp. podepsání smlouvy o volném obchodu) znamená, že bolívijská produkce získá automatický a trvalý přístup na zahraniční trhy. Nevzala v potaz, že většinou existují mezi obchodními stranami rozdíly, a opomněla implementovat politiku rozvoje, která by nabízenému zboží dodala přidanou hodnotu. Ze zkušeností rychle se rozvíjejících ekonomik je zřejmé, že teprve zvýšení produktivity a konkurenční prostředí vytváří konkurenceschopnou exportní nabídku s vyšší přidanou hodnotou, která je schopna se na zahraničních trzích prosadit¹⁰.

Bolívie se svým okolním partnerům více otevřela až s podpisem integračních smluv a smluv o volném obchodu s téměř všemi ostatními státy z regionu. Už v 90. letech se země jako člen Acuerdo de Cartagena (Smlouva z Cartageny) aktivně zúčastnila jeho oživení jako Andského společenství (CAN), jež vyústilo ve vznik nedokonalé celní unie, které se ještě nepodařilo prosadit zcela jednotné clo vůči třetím zemím, přestože uvolnila převážnou většinu obchodu mezi jejími členy (Bolívie, Kolumbie, Ekvádor a Peru).

V roce 1996 se Bolívie stala přidruženým členem MERCOSUR (Argentina, Brazílie, Paraguay a Uruguay) a podepsala Acuerdos de Complementación Económica (Dohoda o vzájemném ekonomickém doplňování) s Chile, Kubou a Mexikem. Jednalo se o Smlouvy částečného dosahu (AAP¹¹) v rámci Latinskoamerické integrační asociace (ALADI). Už v r. 1991 se země přičlenila k GATT¹² a brzy na to ke Světové obchodní organizaci (WTO¹³), čímž se aktivně zapojila do multilaterálního obchodního systému, vyjednávala otázky vztahující se k obchodu s rostlinnými a živočišnými produkty, k usnadnění a deregulaci obchodu, dále jednala o speciální smlouvě, která by brala ohledy na rozvojové země hledající řešení ke snížení rozdílů.

2. Obecné aspekty ATPDEA

ATPDEA je americký zákon (vstoupil v platnost v srpnu 2002 a měl platit do prosince 2006), který prodlužoval platnost zákona o andských celních preferencích (ATPA) slavnostně vyhlášeného v prosinci 1991 Kongresem USA, jenž měl být počátkem k utváření zóny volného obchodu na americkém kontinentě. Ta byla za podpory prezí-

9 Centro de Promoción Bolivia.

10 Rodríguez Alvarez, Gary Antonio, 2004, Apertura Económica y exportaciones en Bolivia, El Papel del Estado 1980-2003, Santa Cruz, Bolívie, s. 21.

11 Acuerdos de Alcance Parcial.

12 Všeobecná dohoda o clech a obchodu.

13 Světová obchodní organizace.

denta George H. W. Bushe navržena regionu v roce 1994 (Zóna volného obchodu Severní a Jižní Ameriky – ALCA).

ATPA platil od července 1992 do prosince 2001. Za tuto dobu umožnil preferenční vstup na trh USA, tj. vstup s nulovým clem, 6100 celních položek pocházejících z Bolívie, Kolumbie, Ekvádoru a Peru. Přestože se ATPA podařilo odlehčit tak velký počet výrobků, který s ATPDEA vyšplhal až na 6800 druhů, většina z těchto produktů není původem z Bolívie. Důvodem bylo jak omezení vlastního produkčního mechanismu a domácích vývozců, tak nedostatek produkčních zdrojů. Na převážnou většinu produktů se tak ani smlouva s USA, ani jiné obchodní smlouvy zemí podepsané nevztahují¹⁴.

Ani ATPDEA a GSP však na druhou stranu neuvolnily dovoz většiny potravin a zemědělských produktů, které by Bolívie mohla exportovat do USA. USA se totiž snaží svou domácí zemědělskou produkci podporovat a ochraňovat. Domácím zemědělcům zároveň garantují vysoké ceny, aniž by se prostřednictvím smluv o volném obchodě v této oblasti snažily stát významným exportérem celé řady produktů.

ATPDEA, liberalizace obchodu a rozšiřování nulového cla na výrobky pocházející z výše uváděných čtyř zemí by se vedle podněcování politické a sociální stability měly prostřednictvím rozvoje alternativ k dosažení udržitelného růstu produktivity a obchodu snažit podporovat investice a zvýšit úroveň zaměstnanosti a příjmů svých ekonomik. Zmiňované smlouvy však byly s andskými zeměmi uzavřeny jako výměna za to, že tyto země potlačí pěstování koky a že podstoupí pohraniční boj s pašeráky.

V roce 2004 byly mezi USA a andskými zeměmi – bez přímé účasti Bolívie, kde probíhala výměna vlády (C. de Mesa a E. Rodríguez V.) – započaty rozhovory o smlouvě o volném obchodu, která je dalším krokem, ke kterému by ATPDEA měla směřovat. V současné době mají Kolumbie a Peru již smlouvy podepsané. Situace Bolívie a Ekvádoru je ještě otevřená. V případě Bolívie je bezprostředním cílem získat prodloužení ATPDEA a rozšíření GSP, což by garantovalo možnost dalšího exportu výrobků do USA. Ve střednědobém horizontu se plánuje podpis dohody o poctivém obchodu a produkční spolupráci.

Síla ATPDEA, na rozdíl od ATPA a GSP, spočívá v tom, že do seznamu od cla osvobozených výrobků zavedl řadu nových produktů, které se v andské oblasti skutečně vyrábějí – zejména textil, nábytek a další produkty ze dřeva a kůže, boty, nafta atd. V případě Bolívie je norma důležitá zejména pro oděvní průmysl a pro produkty vyráběné ze dřeva a kůže, dále přírodní zdroje a jednoduché produkty, které země vyváží do USA už odedávna, jako jsou minerály a kovy. Ty vstupují na trh USA s nulovým clem, zatímco klenotnické zboží ze zlata a stříbra spadá pod GSP.

Smlouva dále přispěla k celkovému propojení systémů, když určuje, aby k veškeré produkci, která je zcela nebo částečně vyráběná v jedné ze čtyř andských zemí, byly použity materiály pocházející z USA nebo přímo ze země, která produkt vyrábí. Nedodržení tohoto principu je možné v případě, kdy je poptávka na trhu vyšší než kapacity produkce.

14 Arano Suarez, Lorgio, 2003, *Análisis del Comercio Exterior de Bolivia y aprovechamientos de Acuerdos Preferenciales*, Bolívie, březen 2003, s. 127–130.

Je třeba si povšimnout, že obchodní politika USA v oblasti textilu a zejména oděvního průmyslu je navázána na omezení vlastního trhu v oblasti importů z asijských zemí (Čína, Indie, Indonésie, Thajsko, Srí Lanka a Bangladéš). V tomto smyslu ATPDEA upřednostňuje dovozy ze zemí Latinské Ameriky. V každém případě trh USA, s 300 mil. obyvatel a průměrným příjmem 32 tis. USD za rok, vytváří zvýšenou poptávku po zboží oděvního průmyslu s cenami nesrovnatelně vyššími.

USA jsou po EU¹⁵ v pořadí druhá země na světě ve velikosti poptávky po textilu; v r. 2004 dosahovala 75.731 mil. USD. Je však třeba vzít v potaz, že vyšší náklady na domácí pracovní sílu a vysoká rentabilita výroby v sektorech se zapojením inovačních prvků a špičkové technologie vedly k tomu, že byla vnitřní produkce pozastavena a přesunuta do zmiňovaných sektorů, nebo do rozvojových zemí. Tím byla v těchto zemích vytvořena trvalá poptávka po levném a konkurenčně schopném zboží.

Dalším dovozním režimem, kromě ATPDEA, u kterého lze při obchodu s USA uplatnit celní výjimku, je výše zmiňovaný Systém všeobecných preferencí (GSP) vytvořený v 70. letech pod záštitou UNCTAD. Prostřednictvím tohoto systému dostávají rozvojové země při dovozu na daný trh dočasnou a jednostrannou celní úlevu. Každá smluvní země má pravomoc k vytvoření vlastního systému úlev a produktů, na něž se tato celní úleva váže, včetně množství a podmínek, které považuje za vhodné.

Na závěr je třeba zmínit celní režimy platné v USA, plnící funkci doložky nejvyšších výhod (MFN), která je aplikována na importovanou produkci bez jakýchkoliv smluvních ujednání. Do tohoto režimu spadají téměř všechny přírodní zdroje a jednoduché produkty, které USA poptává na zahraničních trzích. Na všechny tyto produkty, vyjma potravin, je uvalena nulová celní sazba. V roce 2005 proběhlo v režimu s nulovou sazbou 90 % celkových dovozů v rámci MFN, což představuje třetinu celkových importů USA.

3. Analýza bolívijských vývozů se zaměřením na USA

Dříve než se pustíme do analýzy převážně zaměřené na ATPDEA jakožto platného preferenčního celního režimu a jeho dopadů na exporty Bolívie, podíváme se vývoj bolívijského exportu do USA, a to ve srovnání s jinými zeměmi.

Obchodní bilance

V průběhu let 1997¹⁶ až 2003 bylo obchodní saldo Bolívie negativní. Během let 2004 a 2005 se tato pozice obrátila jak díky rostoucímu vývozu zemního plynu do Brazílie a Argentiny, tak obnovení a rozšíření mezinárodní poptávky po hydrokarbonátech, minerálech a kovech a silné spekulativní tendenci na burze.

Komoditní struktura exportů

Kromě růstu celkového objemu exportů však nebyla pozorována žádná změna v jejich struktuře. V roce 2005 tvořilo 91 % hodnoty exportu zboží s nízkým stupněm zpracování

15 Loza, Gabriel; Zambrana, Humberto; González Carolina, 2006, El ATPDEA: Un análisis de situación y perspectivas, Bolívie, listopad 2006, s. 7.

16 Rok, od kterého je k dispozici převážná část informací o importech realizovaných v preferenčních režimech do USA.

a přidané hodnoty, především zemědělského a lesního původu, dále minerály a kovy, zemní plyn a další karbonáty.

Už několik let tvoří zboží, které vykazuje vyšší stupeň zpracování a obsahuje vyšší přidanou hodnotu z celkových exportů, jen okolo 10 %. V r. 2005 jsou ze zboží, které slouží výhradně ke konečné spotřebě, vyváženy jen klenoty, textil a výrobky oděvního průmyslu, nábytek a další dřevovýroba. Obdobně si můžeme povšimnout, že i celková hodnota exportů je tvořena jen omezeným počtem produktů vyráběných v sektorech náročných na obnovitelné či neobnovitelné přírodní zdroje.

Teritoriální struktura exportů

Bolivijský export je zaměřen nejen na omezený počet produktů, ale i omezený počet cílových trhů. Zemní plyn se exportuje především do Brazílie a Argentiny; v r. 2005 mířilo na tyto trhy 90 % z celkových exportů hydrokarbonátů. Co se týče zboží olejnatého původu (olej, pokrutiny, moučka a sójové zrno), bylo celých 82 % prodáno na pouhých dvou trzích: Kolumbie 40 % a Venezuela 42 % (viz tabulka 1).

Z průmyslové výroby směřovala převážná část exportu do USA. Exporty minerálů a kovů jsou zase realizovány už několik let na trzích rozvinutých zemí jako USA, EU a Japonsko a na poslední dobou rychle se rozvíjejících trzích Číny a Indie.

Tabulka 1

Hlavní exportované produkty dle země určení (2005) v mil. USD

	produkt	Brazílie	USA	Argentina	Kolumbie	Venezuela	ostatní země Latinské Ameriky	EU	zbytek světa	celkem
1	zemní plyn	924,0	0,0	161,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0	1 085,8
2	rafinované hydrokarbon	161,9	113,7	55,6	0,0	0,0	24,2	0,0	2,3	357,7
3	pokrutiny a sójová moučka	0,0	0,4	0,0	60,7	133,6	27,9	1,0	8,8	232,4
4	zinek	1,5	0,0	11,6	0,0	0,0	5,0	26,1	156,7	200,9
5	jedlý sójový olej	0,0	0,0	0,0	75,6	28,3	11,4	0,1	2,1	117,5
6	cín	6,1	80,1	0,0	2,5	0,1	0,9	11,3	0	101,0
7	stříbro	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	24,1	7,2	56,5	88,5
8	zlato	0,0	1,5	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	76,2	77,9
9	kaštiny	0,0	15,8	0,0	1,4	0,0	0,0	51,2	6,7	75,1
10	klenotnické zboží ze zlata	0,0	63,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	63,7
11	ostatní potraviny	5,6	1,3	0,4	2,5	0,2	14,1	4,6	16	44,7
12	bavlněný textil	0,3	33,0	0,0	0,0	0,0	1,4	1,7	3	39,4
13	dřevo	1,5	15,7	3,3	0,0	0,0	2,7	6,2	9,2	38,6
14	sójové zrno	0,0	0,0	12,1	16,6	0,3	4,3	0,0	0	33,3
15	ostatní minerály	6,0	8,7	0,5	0,1	0,0	2,8	4,8	7,8	30,7
16	ostatní	7,8	51,5	14,2	21,7	6,4	55,4	47,6	74,7	279,3
	celkové exporty	1 114,7	385,3	260,2	181,1	168,9	174,3	161,9	420,1	2 866,5

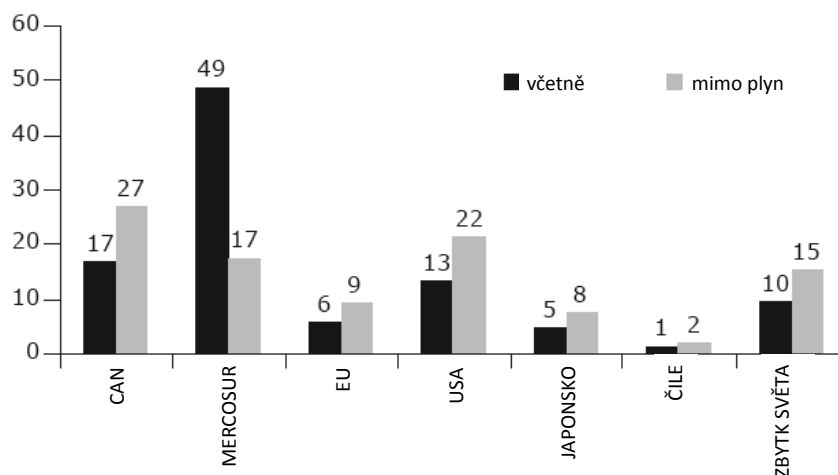
Pramen: Ministerio de Planificación del Desarrollo, Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas „UDAPE“ [Ministerstvo plánování rozvoje, oddělení politicko-sociálních a ekonomických analýz], Nota de Coyuntura No. 3, La Paz, Bolivia, 2006, s. 8.

Koncentrace exportů dle místa určení je tvořena integračními seskupeními. Trhem, jenž představuje největší odbytiště, je MERCOSUR. Přestože v r. 1997 vstoupil v platnost program pro progresivní liberalizaci obchodu ACE 36, který do konce r. 2006 od cla kompletně osvobodil vzájemnou směnu¹⁷, představovaly polovinu hodnoty celkových exportů na území tohoto bloku hydrokarbonů (zemní plyn).

V r. 2005 se na druhém místě co do objemu exportovaného zboží umístilo Andské společenství (CAN¹⁸). Okolo 80 % představovaly produkty olejnatého původu, jejichž export byl ochráněn proti konkurenci z třetích zemí nulovým clem uvnitř Andského společenství a jednotnou celní sazbou vůči nečlenským zemím.

Obrázek 1

Hlavní exportované produkty dle země určení (2005; v % z celkových exportů)



Pramen: Ministerio de Planificación del Desarrollo, Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas „UDAPE“ [Ministerstvo plánování rozvoje, oddělení politicko-sociálních a ekonomických analýz], Nota de Coyuntura No. 3, La Paz, Bolivia, 2006, s. 9.

V současné době by tyto výhody mohly pozbyť platnosti, a to díky sblížení mezi CAN a MERCOSUR v rámci Jihoamerického společenství národů, které by uvolnilo importy z členských zemí MERCOSUR. Obdobnou hrozbu představuje uvolnění importu olejů z USA do Peru a Kolumbie díky podpisu smlouvy o volném obchodu mezi těmito státy. Očekává se, že smlouva o oblastním obchodu, kterou Bolívie uzavřela na začátku r. 2006 s Kubou a Venezuelou¹⁹, minimalizuje dopady na obchod mezi andskými zeměmi, které by ovlivnily domácí exporty.

17 Program k podpoře Acuerdo de Complementación Económica (ACE) [Dohody o ekonomické reciprocitě] č. 36, kterým se Bolívie stala přidruženým členem MERCOSUR, začíná rozsáhlým výčtem zboží potenciálně exportovaného na tento trh, na něž se vztahuje od konce 2006 úplné a okamžité osvobození od cla, s výjimkou citlivého a velmi citlivého zboží ve prospěch Bolívie, na něž se osvobození vztahuje jen na příštích 5, resp. 8 let.

18 Comunidad Andina de Naciones.

19 4. 7. 2006 Venezuela vystoupila z CAN a podpisem Protokolu o přičlenění se stala plnoprávným členem MERCOSUR.

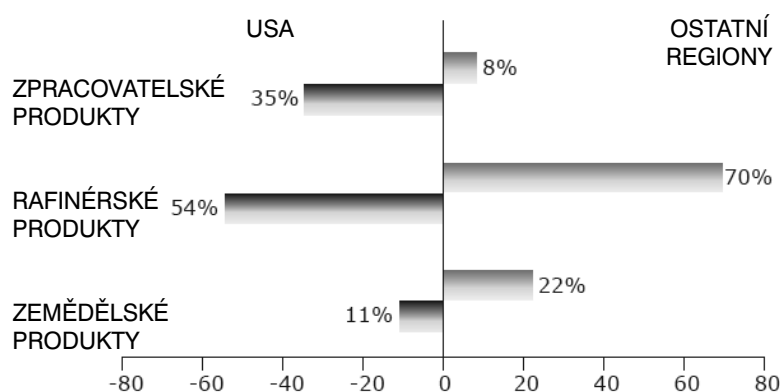
Tabulka 2
Podíl jednotlivých zemí na exportu Bolívie (v %)

země	včetně zemního plynu	země	bez zemního plynu
Brazílie	40,5	USA	21,7
USA	14,0	Brazílie	16,5
Argentina	9,5	Kolumbie	10,2
Kolumbie	6,6	Venezuela	9,0
Venezuela	5,8	Japonsko	7,6
Japonsko	4,9	Peru	7,0
Peru	4,5	Argentina	5,6
Chile	1,3	Chile	2,1
ostatní	12,9	ostatní	20,3
celkem	100	celkem	100

Pramen: Založeno na datech „CEPROBOL“ Centro de Promoción Bolivia (Centrum pro podporu Bolívie), Boletín Estadístico (Statistický bulletin) 2006, La Paz, Bolivia.

Komoditní struktura exportů do USA se v současné době značně odchyluje od struktury vývozu do jiných zemí. V r. 2005 představovaly bolívijské exporty do USA 14% z celku. Vliv na to měl zejména zemní plyn, který je převážně vyvážen do Brazílie. S tímto výsledkem se USA zařadily na druhé místo právě za Brazílii. Vymeme-li z celkových exportů hydrokarbonáty, vidíme, že USA představují s 22% z celku z hlediska vývozu nejvýznamnější trh. Největší význam trhu USA spočívá v odlišnosti struktury vyváženého zboží, neboť se exporty na tento trh, na rozdíl od ostatních zemí, vyznačují poměrně vysokou účastí zpracovatelských výrobků (35% z celku vs. 8%), minerálů a kovů (54% vs. 70%). Poměrně nízké zastoupení mají produkty zemědělského původu (11% vs. 22%).

Obrázek 2
Profil bolívijských exportů do USA a ostatních regionů za rok 2005



Pramen: Založeno na datech „CEPROBOL“ Centro de Promoción Bolivia (Centrum pro podporu Bolívie), Boletín Estadístico 2006, La Paz, Bolivia.

Trh USA je významný zejména v oblasti exportu bolívijské zpracovatelské produkce. Z celkových exportů na něj směřuje 55% tohoto typu produktů, které v sobě nesou zvýšený obsah přidané hodnoty. Tento význam se ještě zvyšuje zejména u některých artiklů, jako je např. klenotnické zboží zhotovené ze vzácných kovů, jejichž odbytištěm je z 99,8% prakticky jenom tento trh, dále textil (70%), produkty vyráběné z kůže (57%) a nábytek vyráběný ze dřeva (40%). Viz příloha 1.

Co se týče vývozu produktů z jiných sektorů a prodávaných v USA, velký význam je přikládán primárním produktům zemědělského původu, jako jsou kaštiny bez skořápky a kovy, např. cín. Stejně tak je trh USA důležitý v oblasti vývozu ropy, jehož hodnota (viz příloha 1) tvoří přidanou hodnotu u exportu paliv (ropa a rafinované hydrokarbonáty).

4. Export Bolívie do USA dle jednotlivých preferenčních režimů

V průběhu let 1997 až 2001, tedy v části období odpovídající platnosti ATPA, se hodnota bolívijských exportů do USA snížila z 222 mil. USD na 172 mil. USD (tj. o 23%). Od konce r. 2001 do konce r. 2005, období platnosti ATPDEA, byl však vývoj úplně obrácený a exporty postupně dosáhly až 307 mil. USD, tj. 79% nárůst.

Pozitivní dopad je přičítán jednak rozšíření položek, na něž se vztahovaly celní úlevy, jednak zavedení systému úlev na dovážené produkty, které mají určitý vztah k národnímu potenciálnímu produktu. Tak tomu bylo například v případě textilu.

Právě tyto rostoucí tendence v oblasti vývozu do USA, v kontextu expanze bolívijských exportů do světa, byly zprostředkovány mj. i platností preferenčních režimů v USA. Během let 2001 až 2005 se tak hodnota exportů do USA, na něž se ATPDEA vztahovala, zvýšila o 200%. Důležitou roli zde hrál i GSP, který zprostředkoval nárůst ve výši 187%. V roce 2005 navíc setrvala v platnosti klauzule NMF, jež pracuje se sazbou nula procent, vztahující se na 91% hodnoty produktů režimem stanovených, která zajišťuje exporty bez preferenčních cel.

Tabulka 3
Exporty do USA dle preferenčního režimu

	1997		2001			2005		
	v mil. USD	v %	v mil. USD	v %	změna v letech 1997–2001	v mil. USD	v %	změna v letech 2001–2005
preferenční režimy	89,6	40,3	65	37,9	-27 %	193,9	63	198 %
ATPA/ATPDEA	70	31,5	55,1	32,1	-21 %	165,5	53,8	200 %
Systém všeobecných preferencí	19,6	8,8	9,9	5,8	-49 %	28,4	9,2	187 %
klauzule NMF	132,6	59,7	106,9	62,2	-19 %	113,2	36,8	6 %
celkem	222,2	100	171,9	100,1	-46 %	307,1	99,8	79 %

Pramen: Založeno na datech Mezinárodní obchodní komise USA (USITC).

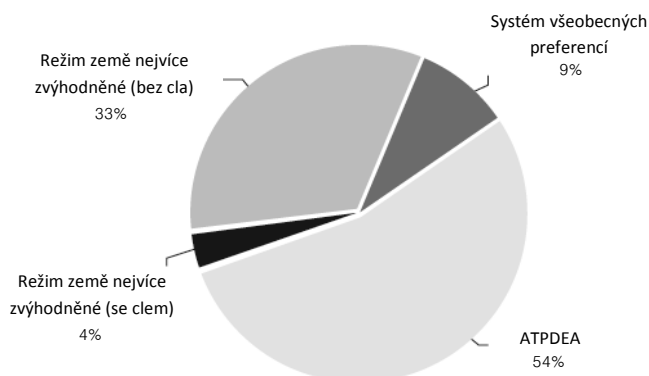
Ze strany USA takové preference představují, vzhledem k množství importovaného zboží a jejich ekonomice, ne příliš velký význam. V r. 2005 představovala celková

hodnota bolívijských exportů do USA jen 0,2 % celkových amerických importů. Hodnota bolívijského exportu, který na trh USA vstoupil v rámci režimu ATPDEA a/nebo GSP, se pohyboval na úrovni 194 mil. USD (0,1%) a část připuštěná v rámci režimu NMF, ale s nulovou celní sazbou, dosahovala 113 mil. USD (0,06 %).

Důležité je rovněž zhodnotit hodnotu exportů do USA za rok 2005 (307,7 mil. USD) dle jednotlivých produktů a z hlediska celního režimu, ve kterém jsou jeho jednotlivé složky zapsány (viz příloha 2). Některé položky odpovídající produktům vedeným pod ATPDEA jsou rovněž obsaženy v GSP, a jsou tudíž osvobozeny od cel stanovených režimem NMF, zdaňujícím hodnotu produktu či množství.

Tyto exporty v sobě zahrnují produkty jako surová nafta, klenotnické zboží vyrobené z drahých kovů (zlato, stříbro), dveře (včetně rámců) vyrobené ze dřeva, wolfram, rafinovaný třtinový cukr, nábytek ze dřeva, cínové tyčinky a dráty, kyseliny nebo oxidy boru atd., a celkově se na celkových exportech do USA podílely z 51 %. Z žádného z nich nebylo placeno clo, neboť byly pokryty buď ATPDEA, nebo GSP.

Obrázek 3
Hodnota bolívijských exportů směřujících do USA za rok 2005 dle pokrytí jednotlivými preferenčními režimy



Pramen: Ministerio de Planificación del Desarrollo, Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas „UDAPE“ [Ministerstvo plánování rozvoje, oddělení politicko-sociálních a ekonomických analýz], Nota de Coyuntura No. 3, La Paz, Bolivia 2006, s. 12, na základě dat Mezinárodní obchodní komise USA.

Další skupina celních položek, do níž můžeme zařadit rudu cínu, kaštiny bez slupky, nařezané a obroušené dřevo, nepraženou kávu nebo zlato, byla naopak obsažena v režimu NMF s nulovou celní sazbou, a tudíž rovněž osvobozena od placení cla. Podíl těchto produktů dosahoval hodnoty 26 % z celkových exportů.

Bavlněný textil jako košile, blůzy, trička, svetry a vesty na trh USA vstoupil pod nulovou celní sazbou díky ATPDEA. V případě její neexistence by tyto produkty spadaly do režimu NMF, kde by podléhaly sazbě teritoriální 16,5 % a 19,7 % z hodnoty produktu. Podíl tohoto zboží dosahoval 12 %.

Exporty do USA dle bolívijských oblastí

Oblast La Paz je zdrojem největší části produkce směřující na americký trh. V r. 2005 její podíl na celkových vývozech země do USA dosahoval 43 %. Na druhém místě se s 19 % umístila oblast Cochabamba a třetí příčku obsadilo Oruro se 14 %. Převážná část exportů, celých 93 %, pocházejících z La Paz, vstoupila na trh USA pod režimem ATPDEA. Důležitou úlohu pro export daného regionu hrál i GSP, poněvadž 35 % celkových exportů realizovaných pod tímto režimem a/nebo ATPDEA bylo exportováno z La Paz (viz příloha 3). Mezi nejvýznamnější produkty vyvážené z La Paz do USA, které se v r. 2005 na exportech podílely z 80 %, patří klenotnické zboží (35 %), cín (16 %), textil (25 %) a dřevěné dveře a zárubně (4 %).

Na rozdíl od exportů z La Paz se ve struktuře produkce realizované v Santa Cruz a vyvážené do USA států objevují zejména zpracovatelské výrobky a polotovary ze dřeva. Ve výsledku se z 63 % na celkové vyvezené hodnotě podílí nábytek, dveře a dřevěné zárubně spolu s řezaným a opracovaným surovým dřevem. Dalšími artikly podílejícími se na 17 % vyvezených ze Santa Cruz je s 11 % cukr, se 2 % sója a se 4 % paliva.

V případě oblasti Cochabamba je největším artiklem putujícím do USA (82 %) surová nafta. Dalšími položkami jsou polotovary ze dřeva. Potosí a Oruro jsou známé pro svůj vývoz minerálů a kovů, zajímavý potenciál obou oblastí představuje možnost vývozu „quinua“ (merlík chilský). Téměř veškeré vývozy oblasti Tatina do USA jsou tvořeny surovou naftou. Naopak dřevo je dominantním vývozním artiklem oblastí Pando a Beni, které rovněž vyváží loupané kašany.

5. Skončení platnosti ATPDEA a jeho dopady na bolívijské exporty

Během posledních měsíců se spekulovalo ohledně skončení platnosti ATPDEA²⁰, a tedy možného konce zvýhodnění celonárodních vývozů a jejího možného bezprostředního obnovení. Z výše uvedené analýzy je zjevné, že v případě neobnovení současně platných zvýhodnění by produkty, jichž se to týká, byly zdaněny 20% celní sazbou uvalenou v rámci MFN.

Stejně tak je málo pravděpodobné, že by se dodatečný náklad v podobě cla mohl přenést na účet soukromých dovozců prostřednictvím zvýšení cen. V celkovém efektu by se tak stal trh s položkami, které Bolívie vyváží v rámci ATPDEA a jež nejsou zároveň obsaženy v GSP, více konkurenčním díky nabídce ze zemí disponujících obdobným zvýhodněním exportu jako Bolívie, navíc s nižšími náklady, pokud ne na produkci, tak na samotnou realizaci vzhledem ke geografické blízkosti s USA.

Dále je třeba si povšimnout, že americká obchodní politika usiluje mj. o snížení celkových nákladů dováženého zboží. Právě proto uzavřely USA bilaterální a multilaterální smlouvy o volném obchodu se státy Střední Ameriky (CAFTA), s Mexikem

20 V deníku Nuevo Día ze dne 21. 04. 2006 se v článku týkajícím se dohod o volném obchodu píše: “Zdálo by se, že tato záležitost není s ohledem na zahraniční obchod nikterak akutní, nicméně s blížícím se koncem platnosti smlouvy (k 31. 12. 2006) uzavřené se Spojenými státy se naše jednání začíná podobat chůzi nad propastí.”

a Kanadou (NAFTA), dále s Chile a nedávno podepsané smlouvy s Kolumbií a Peru. V tomto kontextu by bolívijské exporty byly bez osvobození od cla méně konkurenčně schopné a američtí importéři by dávali přednost nákupu ze zemí, které dohodu o preferenčním clu uzavřenou mají²¹.

V bezprostřední budoucnosti je nicméně málo pravděpodobné, že by Bolívie s USA vyjednala podmínky smlouvy o volném obchodu, obdobně jako to udělaly Peru a Kolumbie. Je tudíž na místě zvážit scénář, jak se budou vyvíjet bolívijské exporty na americký trh, aniž by vstoupila v platnost preferenční ujednání. Naopak v platnosti by zůstala řada dalších celních úlev vyplývajících z GSP, poskytnutých všem rozvojovým zemím jako kompromis ze strany rozvinutých zemí. Stejně tak by platnosti nepozbylo ani nulové clo vztahující se na převážnou část zboží, které Bolívie do USA exportuje prostřednictvím doložky nejvyšších výhod.

V roce 2005 byly produkty, jejichž exportovaná hodnota představovala 96 % z veškerého bolívijského zboží směřujícího na americký trh, od cla osvobozeny z důvodu, že spadaly pod ATPDEA nebo GSP, popř. byly zdaněny nulovým clem v rámci režimu „nejvíce zvýhodněné země“. Clo tak bylo odvedeno jen ze 4 % z celkové hodnoty exportovaného zboží.

V tomto vztahu je třeba zmínit, že MFN je v USA postaven na principu „centrum–periférie“, podle něhož rozvojové země poskytují primární zdroje a prvovýrobu zemím rozvinutým, které tento typ importů jakožto finální spotřebitel osvobodí od cla s cílem snížení svých produkčních nákladů (to je např. případ energetického zboží). Preferenční režimy zároveň, mezi jinými cíli, hledají možnosti snížení nákladů na import vysoce rentabilních výrobků původem z rozvojové země, jejichž výroba je náročná na ruční práci a z tohoto důvodu vzhledem k produkci založené na intenzivním využití kapitálu a technologie postrádají konkurenceschopnost.

Abychom zhodnotili možné dopady plynoucí z případného neobnovení ATPDEA, vytvoříme tři scénáře. První odráží situaci, kdy by nedošlo k obnovení celních zvýhodnění, druhá situaci dodatečného prodloužení smlouvy o jeden rok. Třetí zvažuje situaci případného podpisu smlouvy mezi Bolívií a USA, která by uvolnila vzájemný obchod v delším horizontu.

Scénář č. 1

Tento scénář předpokládá, že nedojde k obnovení celních výhod, které obsahuje ATPDEA, při současném ponechání úlev vyplývajících z GSP, nulového cla a současných úrovní celních sazeb. Výsledky by pak mohly vypadat následovně.

- Vzhledem k tomu, že v r. 2005 exporty do USA v rámci režimu „nejvíce zvýhodněných zemí“, tj. s nulovým clem, představovaly 130 celních položek, tj. 33 %

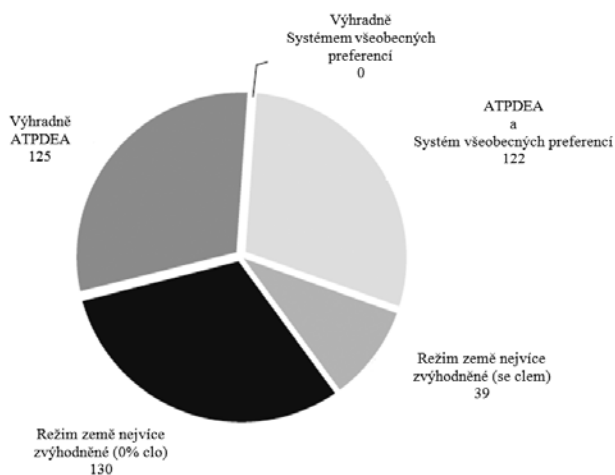
21 S globalizací, která znamená liberalizaci, merkantilizaci a deregulaci zahraničního obchodu, se obchod realizuje v zásadě mezi soukromými zprostředkovateli. V tomto smyslu obchodní politika zemí jako USA výhradně vytváří signály, které určují chování těchto obchodních agentů, jejichž rozhodování se realizuje výhradně s ohledem na minimalizaci nákladů a maximalizaci zisku. Toto pak ovlivňuje ekonomiky akceptující ceny, jakou je ta bolívijská, zejména pokud systematicky nezvyšují svoji vnitřní produktivitu a konkurenceschopnost svých výrobků.

z celkově vyvezeného zboží, budeme předpokládat, že se daná situace nezmění ani po skončení platnosti ATPDEA.

- Dále bylo pod obecným režimem „nejvíce zvýhodněné země“ exportováno 39 položek s clem větším než 0%. I u tohoto typu zboží, jehož podíl nepřesáhl 4% z celku, budeme předpokládat, že situace zůstane po změně zachována.
- Nejvíce položek, celkem 247 ze 416 exportovaných do USA, bylo osvobozeno od cla díky tomu, že se na ně vztahovaly preferenční režimy – na 125 výhradně ATPDEA a 122 spadalo pod GSP a ATPDEA. První skupina by tak posléze byla zatížena clem okolo 20% z hodnoty zboží CIF.

Obrázek 4

Počet celních položek exportovaných Bolívií do USA za rok 2005 dle pokrytí jednotlivými preferenčními režimy, resp. nulovým clem



Pramen: Ministerio de Planificación del Desarrollo, Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas „UDAPE“, Nota de Coyuntura No. 3, La Paz, Bolivia 2006, s. 19, na základě dat Mezinárodní obchodní komise USA.

Celková hodnota produktů, které by byly neuzavřením nové ATPDEA ovlivněny, by dle dat z roku 2005 dosáhla hodnoty 39,9 mil. USD (viz příloha 4).

S neobnovením smlouvy o volném obchodu by se tak velká část zboží musela přestat do USA vyvážet. Změna by dopadla zejména na textil, který v r. 2005 tvořil 96% veškerého zboží vyváženého výhradně pod ATPDEA, dále na obuv a výrobky z kůže (2%), látky vyráběné z vlny a bavlny (1,8%) a keramickou dlažbu (0,2%).

Scénář č. 2

Jak jsme již zmiňovali, uvažuje druhý scénář prodloužení ATPDEA do konce roku 2007 při platnosti jak GSP, tak nulového cla.

Podle informací z Národního statistického úřadu vyvezla Bolívie v roce 2006 do USA zboží za 354 mil. USD, z čehož 200 mil. USD (celých 57%) vstoupilo

na americký trh osvobozeno právě díky ATPDEA. Přitom 20 % představovalo zboží, které nepatří mezi tradiční bolívijské exportní artikly.

Vydeme-li tedy z dat statistického úřadu a vezmeme-li v potaz předpoklady tohoto scénáře, měl by nárůst exportované hodnoty v roce 2007 dosahovat 19 %, což by vedlo k obratu okolo 448 mil. USD²².

Následkem, plynoucím z tohoto scénáře, by byla omezená škoda, kterou by utrpěl zejména ten exportní sektor, jehož převážná produkce směřuje na americký trh. Vzduchem by se však stále vznášela neutuchající nejistota spojená s blížícím se koncem platnosti ATPDEA, do které by zbývalo už jen několik měsíců.

Scénář č. 3

Třetí scénář vychází z předpokladu uzavření obdobné smlouvy o volném obchodu, přinášející vzájemné úlevy při obchodu mezi USA a Bolívií.

Bylo by tak upevněno nulové clo ustanovené jak preferenčními režimy (ATPDEA a GSP), tak režimem „nejvíce zvýhodněné země“ s tím, že by došlo k dalšímu snížení ostatních celních sazeb větších než nula, čímž by byly všechny produkty kompletně osvobozeny od cla. Vzhledem k tomu, že v rámci NMF podléhá 33 % hodnoty exportů nulovému clu, stačilo by dohodnout, aby USA osvobodily od daně zbylých 67 %, z nichž 63 % je v současnosti zahrnuto v rámci ATPDEA a/nebo GSP a zbývajících 4 % upravena NMF se sazbou vyšší než 0 %, což by odpovídalo hodnotě okolo 250 mil. USD.²³

Na závěr je vhodné se rovněž zmínit o zboží dováženém Bolívií z USA, které v r. 2005 a v průběhu ledna až září 2006 dosáhlo hodnoty 324,2 mil. USD, resp. 253,3 mil. USD. Bolívie by na oplátku měla od cla osvobodit ty importy, které jsou tvořeny kapitálovými statky a produkty, které nemají dopad na národní produkci, tedy do té míry, kdy země tyto typy produktů, jež jsou zároveň důležité k uskutečnění dodatečné investice a růstu, nevyrábí.

Kapitálové statky průmyslového a zemědělského charakteru a dopravní prostředky se na celkových importech za rok 2006 podílely v průměru 46 %, což odpovídá přibližně 160 mil. USD. Hodnota zboží v Bolívii nevyráběného a dováženého z USA by za stejné období měla dosáhnout 90 mil. USD. Země by tak měla osvobodit dovoz zboží dosahující hodnoty cca 250 mil.USD, což v zásadě odpovídá 253,3 mil.USD, které Bolívie na druhou stranu do USA vyveze.

Závěry

Shrňme si tedy hlavní závěry vyplývající z provedené analýzy. V r. 2005 vyvezla Bolívie zboží za 2867 mil. USD.²⁴ Podíl exportů do USA dosahoval 14 %. Extrahujeme-li zemní plyn vyvážený především do Brazílie a Argentiny, vzroste podíl exportů na tento trh

22 Loza, Gabriel; Zambrana, Humberto; González Carolina, op. cit. s. 21.

23 Ibidem, s. 22.

24 Podle „CEPROBOL“ Centro de Promoción Bolivia (Centrum pro podporu Bolívie), Boletín Estadístico 2006, La Paz, Bolívie.

na 22 %, čímž se USA stávají hlavním cílovým trhem. Z 55 % je tato hodnota tvořena vývozem zpracovatelského zboží (244 mil.USD).

Od počátku roku 2002, kdy vstoupila v platnost ATPDEA, do konce r. 2005 vzrostla hodnota zboží vyváženého na americký trh o 79 %. ATPDEA má, na rozdíl od ATPA, vztah k vývoznímu potenciálu země, zejména co se týče výroby textilu nebo mj. výrobků z kůže.

S implementací ATPDEA vzrostlo preferenční pokrytí ve prospěch vývozu směrujících na americký trh z původních 32 % v r. 1997 (kdy platila ATPA) na 54 % v r. 2005. Preferenční pokrytí exportů v rámci GSP se víceméně udrželo na stejné úrovni, okolo 9 %. Naopak ze 60 % k 37 % poklesl rozsah působnosti cla NMF.

Na exportech do USA se nejvíce (celkem ze 43 %) podílí oblast La Paz, mezi jejíž exportní artikly patří zejména zpracovatelské výrobky, v této oblasti zejména klenoty z drahých kovů, cíněné tyčinky, textil a dřevěné dveře a zárubně. Dále následují s 19 % Cochabamba, se 14 % Oruro, které vyváží na prvním místě především ropu, dále pak minerály a kovy.

Odhaduje se, že společnosti, jejichž produkce z 90 % směřovala na trh USA, v roce 2005 vytvořily dodatečných 5190 přímých a 17 712 nepřímých pracovních míst.

Vzhledem k tomu, že je v bezprostřední budoucnosti málo pravděpodobné, že by Bolívie s USA dojednala novou smlouvu o volném obchodu, je třeba se zamyslet, jaké důsledky by mohlo mít skončení platnosti ATPDEA na bolívijskou ekonomiku. V platnosti by zůstaly jak celní výjimky poskytnuté prostřednictvím GSP, tak nulové clo uvalené na převážnou většinu zboží, které Bolívie exportuje do USA v rámci režimu NMF.

V případě neobnovení preferencí plynoucích z ATPDEA by byla ovlivněna zejména převážná část textilního zboží a mezi jiným i výrobky z kůže, které by byly zatíženy přibližně 20% celní sazbou. Celková hodnota těchto produktů činila za rok 2005 celých 39,9 mil. USD.

Optimistický scénář naopak, ve shodě s nedávným vývojem v této oblasti, vyvozuje, že ačkoliv byla jednání ohledně dohody o volném obchodu mezi zeměmi CAN, Kolumbií a Peru, které rovněž těží z podpisu dané smlouvy, už ukončena, stále se čeká, až bude smlouva, podepsaná příslušnými výkonnými úředníky Bolívie a Ekvádoru, schválena Kongresem USA. V tomto ohledu zbývá jen doufat, že bude platnost současné smlouvy prodloužena nejen Peru a Kolumbii, ale i Ekvádoru a Bolívii. Zde je třeba dodat, že prezident Bush Kongres požádal o jejich prodloužení.

Vzhledem k tendenci ukončování jednostranných celních preferencí by Bolívie nicméně měla zvážit možnost dosažení oboustranného kompromisu a v tomto ohledu dojít k uzavření dohody o spravedlivém obchodu a výrobní spolupráci s USA, kde by byla zakotvena vzájemná směna exportů, tedy zpracovatelských výrobků a zemědělských produktů ze strany Bolívie za kapitálové statky ze strany USA. Tímto způsobem by se dalo zabránit, aby případné nové okolnosti ochromily vzájemné obchodní vztahy, a podpořit a zkonsolidovat růst zpracovatelského průmyslu.

Literatura

- ARANO SUAREZ, L. 2003. Análisis del Comercio Exterior de Bolivia y aprovechamientos de Acuerdos Preferenciales [Analýza zahraničního obchodu Bolívie, využívání preferenčních ujednání]. Ministerstvo zahraničí Bolívie, březen 2003.
- BANUS VIDAL, S. C. 2004. Unión Estratégica de Empresas para la Gestión del Comercio Exterior en las Industrias Cárnicas del Sector Bovino de Santa Cruz [Strategická unie mezi podniky za účelem řízení zahraničního obchodu v oblasti trhu masem]. [Diplomová práce]. Santa Cruz de la Sierra, Bolivia : Universidad Autonoma Gabriel René Moreno [Autonomní univerzita Gabriela René Moreno], 2004.
- LOZA, G.; ZAMBRANA, H.; GONZÁLEZ, C. 2006. El ATPDEA: Análisis de la situación actual y perspectivas. Bolívie, listopad 2006.
- Ministerstvo zahraničí Bolívie. 2006. Informační bulletin č. 271, květen 2006.
- Ministerstvo zahraničí Bolívie. 2007. Informační bulletin č. 323, 15.června 2007.
- RODRIGUEZ ALVAREZ, G. A. 2004. Apertura Económica y exportaciones en Bolivia, El Papel del Estado 1980-2003 [Ekonomické otevření a bolívijské exporty: Státní listina (1980-2003)]. Ministerstvo zahraničí Bolívie, 2004.
- ZIBECHI, R. 2005. Regionální integrace po neúspěchu ALCA. Březen 2005.

Internetové zdroje:

- Centrum latinskoamerických studií, www.cesla.com.
- Centrum pro podporu Bolívie, CEPROBOL, www.ceprobol.gov.bo.
- Ministerstvo obchodu, průmyslu a turistiky Kolumbie, www.mincomercio.gov.co.
- Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/obchodni-vztahy.
- Ministerstvo zahraničních věcí a turistiky Peru, obchodní vztahy se Spojenými státy, www.mincetur.gob.pe.
- Národní statistický úřad Bolívie, www.ine.gov.bo.
- Světová obchodní organizace, www.wto.org.
- UDAPE, oddělení pro politicko-sociální a ekonomické analýzy, www.udape.gov.bo.

Přílohy

Příloha 1

Struktura exportů do USA a zbytku světa za rok 2005 (v mil. USD)

	USA	svět	podíl USA na celku (v %)
zemědělská produkce	42,4	630,7	6,7 %
potravinářská produkce	20,0	582,0	3,4 %
suroviny	16,3	48,7	33,5 %
produkty těžebního průmyslu	209,1	1 992,3	10,5 %
minerály	15,1	440,3	3,4 %
paliva	113,7	1 443,5	7,9 %
kovy	80,2	108,5	73,9 %
průmyslová výroba	133,8	243,6	54,9 %
chemické produkty	2,1	25,5	8,2 %
polotovary	21,9	61,1	35,8 %
textilie	0,3	14,0	2,1 %
oděvy	35,8	50,9	70,3 %
klenotnické zboží	66,0	66,1	99,8 %
nábytek ze dřeva	6,0	14,9	40,3 %
kožené výrobky	0,8	1,4	57,1 %
ostatní spotřební zboží	0,8	8,5	9,4 %
ostatní průmyslová výroba	0,1	1,1	9,1 %
celkem	385,2	2 886,6	13,3 %

Pramen: Založeno na datech „CEPROBOL“.

Příloha 2**Exporty do USA dle produktu a celního režimu za rok 2005 (v mil. USD)**

	kód	popis produktu	clo			2005		
			ATPDEA	Systém všeobecných preferencí	režim země nejvíce zvýhodněné	mil. USD	podíl (v %)	kumulovaný podíl (v %)
1	270900	surová nafta	0%	0%	10,5 centů/l	48,1	15,6	15,6
2	800110	drátěný cín			0,0%	43,9	14,3	29,9
3	711319	klenotnické zboží zhotovené z drahých kovů	0%	0%	5,7%	52,0	16,9	46,8
4	441820	dveře a rámy ze dřeva	0%	0%	4,8%	18,1	5,9	52,7
5	80122	loupané kaštany			0,0%	16,4	5,3	58,0
6	711319	klenotnické zboží ze zlata	0%	0%	5,0%	14,2	4,6	62,6
7	610510	bavlněné košile	0%		19,7%	13,1	4,3	66,9
8	261100	wolfram a jeho koncentráty	0%	0%	37,5 centů/kg	10,3	3,3	70,2
9	440724	hrubě opracované dřevo a latě			0,0%	8,6	2,8	73,0
10	610810	bavlněné halenky	0%		19,7%	8,1	2,6	75,6
11	170111	rafinovaný třtinový cukr	0%	0%	1.4606 centů/kg	7,9	2,6	78,2
12	610910	bavlněná trička	0%		16,5%	7,8	2,5	80,7
13	611020	bavlněné/pletené svetry a vesty	0%		16,5%	4,4	1,4	82,1
14	90111	bavlněné svetry a vesty			16,5%	3,2	1,1	83,2
15	440799	nepražená káva			0,0%	2,4	0,8	84,0
16	440920	řezané a hoblované latě		0%	0,0%	2,3	0,8	84,8
17	940169	židle s dřevěným rámem	0%	0%	0,0%	4,2	1,4	86,2
18	940360	klenotnické zboží ze stříbra	0%	0%	5,0%	2,0	0,6	86,8
19	800300	dřevěný nábytek	0%	0%	3,0%	1,9	0,6	87,4
20	281000	cíněné tyče a dráty	0%	0%	1,5%	1,8	0,6	88,0
21	440729	oxidy a kyseliny bóru			0,0%	1,7	0,5	88,5
22	710812	zlato			0,0%	1,5	0,5	89,0
		mezisoučet				273,8	89,0	
		zbytek produktů				33,9	11,0	
		celkem				307,7	100,0	

Pramen: Založeno na datech „CEPROBOL”.

Příloha 3**Exporty do USA dle oblasti a preferenčního režimu za rok 2005 (v mil. USD)**

	jen ATPDEA	%	ATPDEA/SGP	%	země nejvíce zvýhodněná 0%	%	země nejvíce zvýhodněná > 0%	%	celkem	%
Chuquisaca	0,00	0	0,02	0	0,05	0	0,00	0	0,07	0
La Paz	37,16	93	57,15	35	36,44	36	0,51	46	131,25	43
Cochabamba	2,07	5	53,69	33	2,42	2	0,21	19	58,40	19
Santa Cruz	0,63	2	9,17	6	6,33	6	0,38	34	16,51	5
Oruro	0,00	0	1,28	1	43,02	42	0,00	0	44,30	14
Potosí	0,00	0	8,47	5	2,70	3	0,00	0	11,16	4
Tarija	0,00	0	28,59	17	0,00	0	0,00	0	28,59	9
Beni	0,00	0	0,01	0	9,85	10	0,00	0	9,85	3
Pando	0,00	0	0,02	0	1,80	2	0,00	0	1,81	1
nespecifikováno	0,00	0	5,81	4	0,00	0	0,00	0	5,81	2
celkem	39,86	100	164,21	100	102,61	100	1,10	100	307,75	100

Pramen: UDAPE, na základě dat INE a USITC.

Příloha 4**Produkty, které byly ovlivněny neobnovením celních zvýhodnění plynoucích z ATPDEA**

č.		v mil. USD	%	kumul. %
1	pánské bavlněné kabáty a kalhoty	13 162,30	33,02	33,02
2	blůzy a noční oblečení pro ženy z bavlny, vlny a jiných vláken	8 131,60	20,4	53,42
3	bavlněná trička	7 786,00	19,53	72,96
4	svetry z bavlny, vlny a jiných vláken	6 020,70	15,11	88,06
5	dětské oblečení z bavlny, syntetických vláken nebo vlny	1 034,30	2,59	90,66
6	netkaná pánská trička z bavlny nebo jiných vláken	595,2	1,49	92,15
7	netkané dámské oblečení z bavlny, vlny nebo jiných vláken	508,90	1,28	93,43
8	různé produkty z bavlny, vlny nebo jemných nití	412,60	1,04	94,46
9	různé produkty z kůže, textilního materiálu nebo plastu	387,30	0,97	95,44
10	saka, sukně, kalhoty a oblečení pro ženy z bavlny, vlny a dalších vláken	377,40	0,95	96,38
11	ruční kabelky z kůže, textilního materiálu nebo vulkanizovaných vláken	303,10	0,76	97,14
12	kabáty pro ženy z bavlny, vlny nebo jemných nití	249,20	0,63	97,77
13	klobouky z bavlny, vlny	242,10	0,61	98,33
14	dámské kabáty z bavlny, vlny nebo jiných materiálů	235,70	0,59	98,97
15	bundy a pánská saka z vlny, bavlny a dalších vláken	119,80	0,3	99,27
16	keramická mozaika	116,70	0,3	99,56
17	různé produkty z vlny, bavlny nebo jemných nití	69,10	0,17	99,73
18	kožená obuv s koženou, gumovou nebo plastovou podrážkou	68,70	0,17	99,91
19	ubrusy a jiné dekorativní předměty z textilních materiálů	23,50	0,06	99,97
20	kožené nebo plastové kufrы či tašky	8,20	0,02	99,99
21	pánské kabáty z vlny nebo jemných nití	5,70	0,01	100
	celkem	39 858,10	100,00	

Pramen: UDAPE, na základě dat Mezinárodní obchodní komise USA.

IMPACT OF THE ANDEAN TRADE PROMOTION AND DRUG ERADICATION ACT IN BOLIVIA: ANALYSIS OF THE CURRENT STATUS

Abstract: Bolivian exports to the United States (US) market in 2005, without counting natural gas, constituted 22% of the total exports, making this country the main destination market especially for the manufactured goods that Bolivia offers. The increased importance of the US market for Bolivia lies in the fact that it (the US market) represents a different profile of specialization, since the domestic Bolivian exports to the US market, in contrast to those that are made to the rest of the world, show a relatively high proportion of manufactured goods. Bolivia sends 55 % of these goods with high value incorporated, as opposed to raw materials, which is a typical export for Bolivia.

The trade relations between Bolivia and the US have been fundamental especially at the level of preferential treatment. This means tariff exemptions that only apply to specific countries. This tariff preference of the US to developing countries adopted a subregional

approach, as in the case of the Andean Trade Preference Act (ATPA). This act came into effect in December 1991 and was extended to August 2002, not only in the coverage of products, but it was linked with the fight against drugs through the Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (ATPDEA), whose effect has been extended several times and which is currently at risk of concluding definitely.

In this context, this paper takes an eminently commercial approach; both the situation and the prospects of the ATPDEA are analysed from the point of view of its impact on Bolivian exports, major companies, regions and exported products, as well as the ATPDEA's effects on employment.

Keywords: ATPDEA, Analysis of the current status, Bolivia, US

JEL Classification: F14, F15

DVOŘÁK, P. *Veřejné finance, fiskální nerovnováha a finanční krize.*

Praha : C. H. Beck, 2008. ISBN: 978-80-7400-075-1.

Kniha je zaměřena na téma veřejných financí. Její struktura je však od většiny českých publikací věnovaných této problematice odlišná.

Úvodní část textu pouze velmi stručně shrnuje základní východiska normativního přístupu k veřejným financím, založeného na poznatcích veřejné ekonomiky. Tradiční normativní pohled na základní funkce veřejných financí je doplněn o kritičtější pozitivní pohled, jenž vychází ze závěrů teorie veřejné volby. Konkrétní podoba systému veřejných financí je zde chápána jako výsledek kolektivního rozhodovacího procesu, ve kterém hrají rozhodující roli skupinové zájmy, nikoli všeobecný prospěch.

Při uplatnění tohoto kritičtějšího přístupu se do těžiště problematiky posouvá problém krátkodobých i dlouhodobých projevů fiskální nerovnováhy. Druhá část textu je proto zaměřena na podrobnější analýzu příčin a důsledků rozpočtového deficitu a veřejného dluhu, včetně vzájemné souvislosti těchto jevů.

Podle názoru autora je nutno respektovat dosud ne zcela zřejmý fakt, že problematika veřejných financí přestává být výlučně národní otázkou, jak tomu bylo v minulém století. Do veřejných financí se stále více promítají, často jako externí šoky, důsledky globálních procesů a jevů. Poslední, třetí část textu je proto věnována analýze nového, u nás dosud nepřiliš známého problému souvislosti fiskální nerovnováhy a finančních krizí. Závěrečná kapitola je pak věnována navýsost aktuální problematice – rozboru dosavadního průběhu americké hypoteční krize a fiskalizace jejich nákladů. - MP -