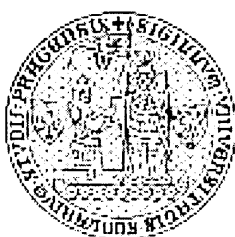


**Univerzita Karlova v Praze**  
**Přírodovědecká fakulta**  
**katedra sociální geografie a regionálního rozvoje**



**Marie Hokrová**

**MEZINÁRODNÍ OBCHOD SE ZEMĚDĚLSKÝMI KOMODITAMI –  
DOPADY PROTEKCIONISMU A SPOTŘEBY VYSPĚLÝCH ZEMÍ NA  
ROZVOJOVÉ ZEMĚ: S PŘÍKLADEM KAKAA A CUKRU**

**Diplomová práce**

**Praha 2007**

**Vedoucí práce: RNDr. Josef Novotný, Ph.D.**

Prohlašuji, že jsem tuto práci vypracovala samostatně, pouze za použití uvedené literatury.

.....

podpis

Děkuji RNDr. Josefu Novotnému, Ph.D. za cenné rady, podněty a připomínky při zpracování této diplomové práce.

## OBSAH

|   |           |
|---|-----------|
| Seznam zkratk   | 6         |
| Abstrakt  | 7         |
| <b>ÚVOD</b>   | <b>8</b>  |
| <b>1. TEORETICKÝ RÁMEC</b>  | <b>11</b> |
| <b>1.1 Metodické poznámky</b>   | <b>11</b> |
| <b>1.2 Mezinárodní obchod: pokus o nástin geografické perspektivy</b>                         | <b>12</b> |
| <b>1.3 Ekonomické teorie mezinárodního obchodu</b>  | <b>14</b> |
| <i>1.3.1 Merkantilismus</i>   | 15        |
| <i>1.3.2 Klasické teorie mezinárodního obchodu</i>  | 17        |
| <i>1.3.3 Neoklasické teorie mezinárodního obchodu</i>   | 20        |
| <i>1.3.4 Tzv. alternativní teorie mezinárodního obchodu</i>                                   | 22        |
| <b>1.4 Názory na mezinárodní obchod a jeho reformy: pokus o základní rozčlenění</b>           | <b>25</b> |
| <b>2. MEZINÁRODNÍ OBCHOD SE ZEMĚDĚLSKÝMI KOMODITAMI A JEHO DOPADY NA ROZVOJOVÉ ZEMĚ</b>       | <b>31</b> |
| <b>2.1 Zemědělské politiky, nástroje protekcionismu a jejich ekonomické a sociální dopady</b> | <b>31</b> |
| <i>2.1.1 Přístupy na trhy</i>   | 33        |
| <i>2.1.2 Domácí podpora</i>   | 37        |
| <i>2.1.3 Exportní dotace</i>  | 38        |
| <b>2.2 GATT, WTO</b>  | <b>39</b> |
| <b>2.3 Dosavadní výsledky jednání o obchodu se zemědělskými produkty</b>                      | <b>42</b> |
| <i>2.3.1 Přístupy na trhy</i>   | 45        |
| <i>2.3.2 Domácí podpora</i>   | 47        |
| <i>2.3.3 Exportní dotace</i>  | 48        |
| <i>2.3.4 Střet názorů, alternativy</i>  | 49        |
| <b>2.4 Environmentální dopady zemědělského obchodu</b>  | <b>52</b> |
| <b>3. PŘÍPADOVÁ STUDIE</b>  | <b>55</b> |
| <b>3.1 Kakao</b>  | <b>55</b> |
| <i>3.1.1 Kakao - obecné informace</i>   | 55        |
| <i>3.1.2 Ekonomické a sociální dopady</i>   | 59        |
| <i>3.1.3 Environmentální dopady</i>   | 67        |
| <i>3.1.4 Shrnutí a perspektivy vývoje po vnější liberalizaci</i>                              | 68        |
| <b>3.2 Cukr</b>   | <b>71</b> |
| <i>3.2.1 Historické podmíněnosti</i>  | 71        |
| <i>3.2.2 Cukr - obecné informace</i>  | 74        |
| <i>3.2.3 Vliv evropské cukrové politiky</i>   | 79        |
| <i>3.2.4 Ekonomické a sociální dopady</i>   | 83        |
| <i>3.2.5 Environmentální dopady</i>   | 91        |
| <i>3.2.6 Shrnutí a úvaha nad "optimálním" fungováním trhu s cukrem</i>                        | 92        |
| <b>ZÁVĚR</b>  | <b>96</b> |



|  |     |
|--|-----|
| Seznam tabulek, grafů, obrázků, rámečků..... | 100 |
| Seznam příloh.....                           | 102 |
| Seznam použitých zdrojů.....                 | 103 |
| Přílohy.....                                 | 112 |

## Seznam použitých zkratk

ACP – Africa, Caribbean and Pacific Group of States, Skupina států Afriky, Karibiku a Pacifiku – organizace 79 států založená v roce 1975, tyto státy mají preferenční přístup pro dovoz do EU díky Dohodě z Cotonou z roku 2000 (předtím díky Dohodám z Lomé)

AGOA – African Growth and Opportunity Act, Zákon na podporu růstu a příležitostí pro Afriku – zákon USA vydaný v roce 2000 umožňující preferenční přístup pro dovoz z afrických států do USA

AoA – Agreement on Agriculture, Dohoda o zemědělství – mezinárodní dohoda, vydaná v roce 1995 v rámci WTO

CAP – Common Agricultural Policy, Společná zemědělská politika (EU)

CFC – Common Fund for Commodities, Společný fond pro komodity – instituce OSN poskytující finanční podporu rozvojovým zemím závislým na vývozu primárních komodit

EBA – Everything but Arms, Vše kromě zbraní – iniciativa EU umožňující bezcelní dovoz zboží z nejméně rozvinutých zemí do EU

EU – European Union, Evropské unie

FAO – Food and Agriculture Organization of the United Nations, Organizace OSN pro výživu a zemědělství

GATT – General Agreement on Tariffs and Trade, Všeobecná dohoda o clech a obchodu

HDR – Human Development Report, Zpráva o lidském rozvoji – od roku 1990 každoročně vydávaná zpráva o lidském rozvoji, jejíž součástí jsou statistiky pro téměř všechny země světa, včetně ukazatele „index lidského rozvoje“

ICCO – International Cocoa Organisation, Mezinárodní organizace pro kakao

ICO – International Coffee Organisation, Mezinárodní organizace pro kávu

LDC – Least Developed Countries, Nejméně rozvinuté země – skupina 50 nejméně rozvinutých zemí světa: 34 států z Afriky, 10 z Asie, 5 z Pacifiku a 1 z Karibiku – o oficiálním zařazení země do této skupiny rozhoduje The Economic and Social Council of the United Nations na základě různých kritérií převážně ekonomického charakteru.

MMF – International Monetary Fund, Mezinárodní měnový fond

OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development, Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj

OSN – United Nations, Organizace spojených národů

TRIPS – Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights, Dohoda o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví – mezinárodní dohoda, vydaná v roce 1994 v rámci GATT

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development, Konference OSN o obchodu a rozvoji

USD – United States Dollars, americké dolary

WTO – World Trade Organization, Světová obchodní organizace

WB – World Bank, Světová banka

## **Abstrakt**

Předkládaná diplomová práce se zabývá mezinárodním obchodem se zemědělskými komoditami se zaměřením na dopady protekcionismu a spotřeby vyspělých zemí na rozvojové země. Hlavním cílem je analyzovat tyto dopady na rozvojové země v jejich ekonomické, sociální i environmentální dimenzi. Práce se nejprve zaměřuje na nejdůležitější ekonomické teorie mezinárodního obchodu obecně a nastiňuje hlavní názorové proudy na stávající podobu mezinárodního obchodu. Poté je analyzován současný systém mezinárodního zemědělského obchodu s důrazem na Společnou zemědělskou politiku Evropské unie a pravidla nastavená Světovou obchodní organizací. Nakonec jsou podrobně analyzovány zmíněné dopady na rozvojové země u dvou vybraných zemědělských komodit – kakaa a cukru. Práce došla k závěru, že většina vyspělých zemí se zcela brání dovozu z rozvojových zemí u těch zemědělských produktů, které si umí a mohou v potřebném objemu vyspělé země vyprodukovat samy. Na druhé straně produkty, které si ve svém podnebném pásu vyspělé země samy produkovat nemohou, z rozvojových zemí dovážejí. Přitom ale umožňují jejich dovoz pouze v nezpracované podobě, tedy tak, že veškerou přidanou hodnotu finální potraviny získají samy vyspělé země. Na rozvojový svět mají tyto skutečnosti negativní ekonomické a z nich vyplývající sociální i environmentální dopady.

## **Abstract**

This diploma work deals with a theme of the agricultural international trade with emphasis on impacts of protectionism and consumption of developed countries on developing countries. Main aim is to analyze these impacts on developing countries in economical, social and environmental dimension. At first, the work is focusing on the most important economic theories of international trade in general and indicates main opinion streams (alternative views) on current system of international trade. Then, current system of agricultural international trade is analyzed regarding especially the Common Agricultural Policy of European Union and rules adjusted by the World Trade Organisation negotiations. Eventually, the impacts of trade in two chosen agricultural commodities – cocoa and sugar – on developing countries are analyzed in detail. It was find out that most of developed countries totally guard against import of those agricultural products which they are able to produce in needed quantity themselves. Nevertheless, products which they can not produce in their climate zone are imported to developed countries. At the same time, the import of these commodities/products is regulated in a way that only import of not processed agricultural products is enabled what means that whole amount of value added is gained by developed countries themselves. These facts have negative economical, social and environmental impacts on developing world.

# ÚVOD

*„Kritikové globalizace obviňují západní země z pokrytectví a mají pravdu. Západní země donutily chudé státy odstranit obchodní překážky, ale vlastní bariéry si ponechaly. Znemožnily tak chudým zemím vyvážet zemědělské produkty, čímž je připravily o zoufale potřebný příjem z exportu.“*  
Joseph Stiglitz (2003)

My – bohatí lidé z vyspělých zemí – si chodíme vybírat do hypermarketů, co dobrého si dáme k jídlu. Volíme z desítek druhů sýrů, čokolád, nápojů, exotického ovoce a mnoha dalších pochutin, přičemž většina lidí netuší, odkud všechny tyto potraviny jsou. Neví, odkud potraviny pocházejí, kdo je vyrobil či za jakých podmínek byly vypěstovány plodiny k jejich výrobě. Neuvědomují si, jaké jsou dopady našeho konzumního života. Luxus, ve kterém si téměř každý obyvatel vyspělé země může dovolit koupit nejexotičtější plody z celé planety za relativně nízkou cenu. Nemá náhodou náš konzum také svou stinnou stránku? Nebo jednoduše odvrácenou stranu, kterou nám v reklamách na čokoládu a kávu neukazují?

V dnešním globalizovaném světě nelze vykonat téměř žádný skutek, aniž by se to projevilo nějakou další změnou na jiném místě zeměkoule. Takto se projevuje i naše současná spotřeba potravin, které často pocházejí i (z našeho pohledu) z nejdlejších periferií naší planety.

Brambůrky ze supermarketu se mohly smažit na palmovém oleji, kvůli němuž indonéští zemědělci museli opustit po generace užívanou půdu, nebo se kvůli němu musel vykácat původní deštný prales. Rybí filé může pocházet z právě kolabující, silně přečerpané populace tresky v Severním moři. Pro produkci hovězího masa do hamburgerů se dováží sója z Brazílie, kde kvůli jejímu pěstování mizí desetitisíce kilometrů čtverečních původní savany a drobní farmáři jsou vytlačováni do neúrodných oblastí, kde se zhoršuje jejich životní úroveň. Čokoláda je vyrobena z kakaa, které na farmách v Pobřeží Slonoviny trhají a nosí násilím držené děti (Zelený kruh a Hnutí Duha 2005). Naše sousto, které už dávno není jen pro utišení hladu, nýbrž pro uspokojení náročných chuťových buněk, má znatelný, často negativní dopad na druhém konci planety. A nejedná se jen o naše konzumní vzorce, které ovlivňují život v producentních zemích. Spolu s naší potřebou jde s ní ruku v ruce zemědělská politika vyspělých zemí, které ji přizpůsobují svým zájmům tak, aby obchod se zemědělskými komoditami byl výhodný pro ně a nikoli pro rozvojové země. Rozvojové země jsou totiž schopny vyprodukovat stejné plodiny a potraviny, a to za nižší cenu. Teoreticky by tedy lehce měly se svými produkty uspět na světovém trhu. Jenže v realitě tomu tak není. Brání jim v tom totiž nastavená pravidla mezinárodního obchodu a nerovné podmínky pro jednotlivé zúčastněné státy. Vyspělé země se snaží své zemědělství všemožně chránit a dotovat, čímž zabraňují chudým zemím a zejména lidem, producentům v těchto zemích, vydělat tolik potřebné zisky, které by právě prodejem svých zemědělských produktů na trzích vyspělých zemí mohli získat. Pokrytecké chování bohatých států nejlépe dokládá jejich navenek prezentovaná snaha pomáhat chudým státům formou rozvojové a humanitární pomoci. Ve skutečnosti například EU vydává na 100 obyvatel subsaharské Afriky ve

formě rozvojové pomoci ročně méně než na dotace pro jednu svou průměrnou evropskou krávu. Ta obdrží podle FAO roční dotaci 436 USD. Kráva americká zajistí svému pěstiteli „pouze“ 150 USD za rok (Fak 2003).

**Hlavním cílem předkládané práce je analyzovat mezinárodní obchod se zemědělskými komoditami se zaměřením na dopady protekcionismu a spotřeby vyspělých zemí na rozvojové země.** Jak zemědělský obchod, tak jeho dopady na rozvojové země se přitom budu snažit hodnotit komplexně, ve všech aspektech reality. Budu se tedy snažit nezohledňovat pouze dopady ekonomické, jak činí většina prací zabývajících se stejným tématem, nýbrž i dopady sociální a environmentální.

V rámci hlavního obecného cíle práce budu sledovat ještě tři cíle dílčí:

- 1. Zmapovat různé názory na mezinárodní obchod (především ten zemědělský) a možné alternativy k jeho stávající podobě.**
- 2. Porovnat systém obchodu a jeho bariér s komoditami, které se produkují jak ve vyspělých zemích, tak v zemích rozvojových, oproti těm, které lze pěstovat pouze v tropickém pásu, tedy pouze v rozvojových zemích.**
- 3. Na vybraných zemědělských komoditách analyzovat dopady protekcionismu a spotřebních preferencí na rozvojové země, přičemž zohledním ekonomickou, sociální a environmentální dimenzi těchto dopadů.**

Za další obecný cíl a zároveň přínos celé práce pokládám také uvedení tématu mezinárodního obchodu do zorného úhlu české geografie a věřím, že bude impulzem či inspirací pro další geografické práce na toto téma.

V rámci všech cílů bude mojí snahou v předkládané diplomové práci potvrdit nebo naopak vyvrátit následující vzájemně související hypotézy:

- 1. Mezinárodní obchod se zemědělskými komoditami je nespravedlivý – na účasti v něm mají různé země rozdílné podmínky.** Současný systém zemědělského obchodu má nerovná, neférově nastavená pravidla. Ta způsobují, že ne všechny státy mohou prodávat své zemědělské produkty za stejných podmínek na světovém trhu a především na trzích vyspělých zemí.

První hypotéza je nejobecnějším tvrzením, z kterého vycházejí již více specifické formulace dalších dvou hypotéz:

- 2. Stávající systém mezinárodního obchodu se zemědělskými komoditami má negativní dopad na rozvojové země.** Negativní dopady jsou opět myšleny ve všech třech sledovaných dimenzích – ekonomické, sociální a environmentální.

**3. Výše a povaha bariér, kterými se vyspělé země brání dovozu zemědělských komodit z rozvojových zemí, se liší podle toho, zda se jedná o komodity, které se dají produkovat jak ve vyspělých, tak v rozvojových zemích, oproti těm, které lze produkovat pouze v rozvojových zemích.**

Pominu-li úvod a závěr, je předkládaná studie strukturována do tří hlavních částí. První je věnována teoretickému zarámování, druhá analýze „reálného“ fungování systému mezinárodního obchodu se zemědělskými komoditami a jeho institucionálního rámce, třetí pak případové studii dvou vybraných komodit.

V první části, nazvané teoretické zarámování, uvádím před další diskuzí základních teoretických přístupů k problematice mezinárodního obchodu několik metodických poznámek. Snažím se tak osvětlit zvolený přístup ke zpracování tématu a uvést některé (hlavní či inspirativní) zdroje, ze kterých jsem vycházela. V další kapitole této části si pak pokládám otázku, zda a čím může být geografie, resp. geografický přístup přínosný a originální v souvislosti s diskutovanou problematikou mezinárodního obchodu, která je (celkem pochopitelně) výsadní doménou ekonomů. Pokouším se tak o nastínění určité „geografické perspektivy“ na mezinárodní obchod. Zbytek této části práce je pak věnován výčtu nejznámějších ekonomických teorií mezinárodního obchodu a následně pak stručně diskuzi, resp. pokusu o konfrontaci různých názorových pohledů na mezinárodní obchod se specifickým zaměřením na obchod zemědělský. Byť jsou v této části zmíněny převážně známé ekonomické koncepty, považuji toto teoretické zarámování za nutné také ze zmíněného důvodu nezájmu české geografie o tuto problematiku.

Druhá část práce již diskutuje reálné fungování a nastavení pravidel mezinárodního zemědělského obchodu. Analyzuje důvody, proč je tento obchod deformován a jaké to má dopady na rozvojové země v ekonomických i neekonomických dimenzích. Mapuje konkrétní pilíře protekcionistických zemědělských politik vyspělých států, bariéry obchodu pro rozvojové země a také neopomíná analýzu fungování a výsledky jednání Světové obchodní organizace, jakožto klíčové instituce, která určuje pravidla mezinárodního obchodu.

Třetí část práce pak zahrnuje dvě podkapitoly – dvě případové studie, ve kterých jsou zmíněné dopady na rozvojové země analyzovány podrobněji. Každá podkapitola analyzuje jednu plodinu, jeden vybraný reprezentativní příklad ze dvou typově odlišných skupin zemědělských komodit – tzv. nekonkurenčních a tzv. konkurenčních. První komoditou je kakao, jakožto zástupce nekonkurenčních komodit, které lze pěstovat pouze v rozvojových zemích. Jako příklad konkurenčních komodit, tedy těch, jež jsou produkovány jak rozvojovými tak vyspělými zeměmi, jsem zvolila cukr.

# 1. TEORETICKÝ RÁMEC

## 1.1 Metodické poznámky

Většina odborně zaměřených studií (např. Christová 2005, Orgoník 2007) tak článků v médiích (např. Fak 2003) komentuje problematiku mezinárodního obchodu pouze z hlediska ekonomického. Tématem velmi blízká práce Christové (2005) například zkoumá dopady liberalizace mezinárodního obchodu se zemědělskými produkty na rozvojové země pouze v úzkém zaměření na makroekonomické ukazatele a mimo jiné opomíjí rozdělení zisků v komoditních řetězcích nebo roli nadnárodních firem. Obdobné snahy o „tématickou redukci“ problematiky a stejně tak o „metodickou abstrakci“ od složitosti skutečnosti (tzn. o aplikaci dvou osvědčených „nástrojů“ exaktních věd) mohou podle mne přinést velmi zavádějící výsledky. V této práci bych chtěla k danému tématu přistupovat komplexněji, tj. představit různé úhly pohledu a souvislosti mezi různými aspekty zvoleného tématu, byť si jsem vědoma toho, že patrně v mnoha dílčích oblastech problematiky zůstanu pouze na jejím povrchu (popisnost a zaměření na „souvislosti“ jsou ovšem pro geografický přístup typické – viz kapitola 1.2 nastiňující geografickou perspektivu).

Předkládaná práce je z metodologického hlediska z podstatné části rešeršního charakteru. Analyzuji již napsané texty týkající se dané problematiky, diskutuji různé úhly pohledu a snažím se nalézt co nejobektivnější obraz reality. Tento kvalitativní přístup je kombinován s vlastní analýzou ve smyslu kvantitativních hodnocení, kterou provádím zejména ve třetí části věnované případovým studiím obchodu s vybranými zemědělskými komoditami. Tyto analýzy dopadů na rozvojové země provádím na úrovni jednotlivých států. Jsem si vědoma že tento „makro-pohled“, kdy sleduji pouze souhrnný ukazatel pro daný stát, nemůže zobrazit celou složitost reality. Pro její skutečnější obraz by musela být provedena i analýza na nižších úrovních – na úrovni regionů, komunit a jednotlivců.

Přestože zdroje, ze kterých jsem v této práci čerpala, jsou souhrnně uvedeny v seznamu literatury, je patrně zcela namístě zmínit ty, které jsem využila nejvíce, resp. které pro mne byly zvláště inspirativní. V tomto ohledu lze nejprve zmínit z první kapitoly podkapitolu 1.4., která se zabývá různými názorovými proudy vztahujícími se k mezinárodnímu obchodu a k diskuzím o jeho dopadech a reformách. Pro základní utřídění těchto názorů používám klasifikaci do pěti základních názorových skupin tak, jak jsou identifikovány v pracích autorů Desai, Said (2001) a Desai, Said (2003), jež jsou součástí rozsáhlé zprávy Global Civil Society, kterou každoročně vydává Centrum pro studium globálního řízení (The Centre for the Study of Global Governance). Jednotlivé názorové proudy jsou přitom diskutovány zejména na základě zpráv a analýz od neziskových organizací, například OXFAM či jednotlivých angažovaných odborníků (například Noam Chomsky či Joseph Stiglitz).

Druhá kapitola, kde se věnuji institucionálnímu rámci zemědělského mezinárodního obchodu, je z části popisného charakteru, avšak opět doplněna o kritickou diskuzi problematiky, kdy se snažím fakta zapojit do širších souvislostí a (příkladově) kvantitativně doložit. Pro kvantitativní analýzu používám data převzatá od organizací: FAO, UNCTAD, Economic Research Service – US Department of Agriculture. V některých případech používám i data a informace od nevládních organizací zaměřených na danou problematiku, například OXFAM (Fowler 2002a, Fowler 2002b), Glopolis či Anti-Slavery International.

Ve třetí kapitole, kde zkoumám dopady obchodu na příkladu kaka a cukru, používám různé studie od nevládních organizací OXFAM (Watkins 2004), Anti-Slavery International, nezávislé studie (případové studie z Trade and environment database, jež je projektem School of International Service na American University) či informace od individuálních výzkumníků, kterým je například Tom Neuhas dlouhodobě se věnující monitorování kakaového produkčního řetězce.

## 1.2 Mezinárodní obchod: pokus o nástin geografické perspektivy

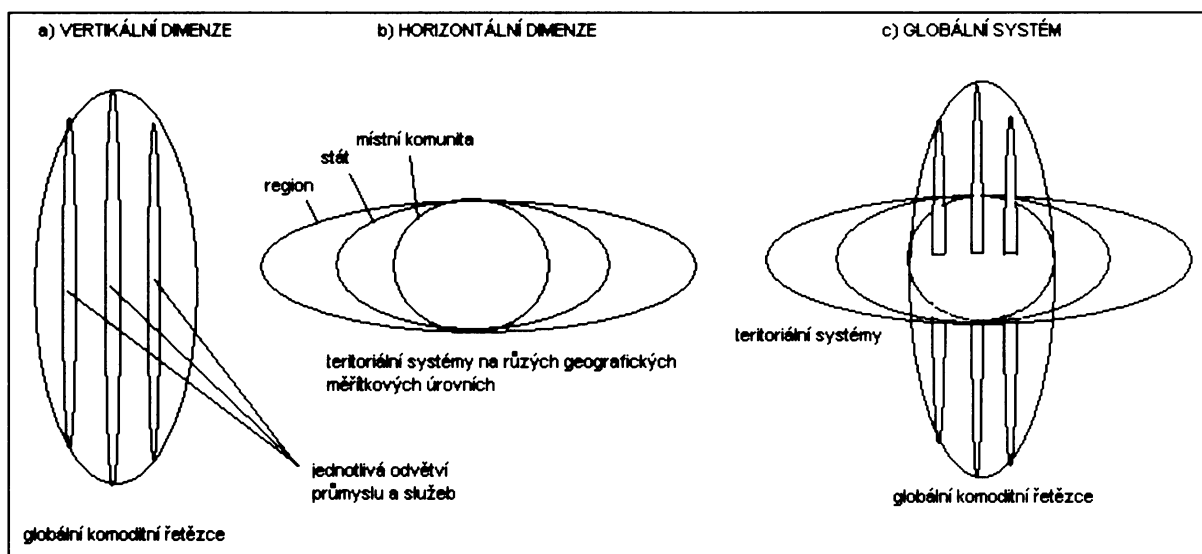
V této kapitole bych se chtěla krátce zaměřit na obecnou spojitost mezi mezinárodním obchodem a geografii včetně toho, zda a v jakých souvislostech se toto téma objevuje v geografických pracích. Mezinárodní obchod lze totiž v řadě ohledů považovat za geografické téma, přičemž můžeme identifikovat několik dimenzí, resp. úhlů pohledu na danou problematiku, které jsou geografického rázu, resp. geografie by měly být zdůrazňovány. V tomto smyslu můžeme zjednodušeně mluvit o *ekonomicko-geografickém*, *politicko-geografickém*, ale snad i potenciálně o jakémsi *komplexně-geografickém* pohledu na témata související s mezinárodním obchodem.

*Ekonomicko-geografický pohled* spočívá v tom, že mezinárodní obchod pojímá jako toky v prostoru, které jsou vazbami mezi jednotlivými místy resp. aktéry ve světové ekonomice. Tyto toky zboží mají formu komoditních (produkčních) řetězců, na které se v této práci také zaměřuji (na příkladu konkrétních dvou zemědělských komodit: kaka a cukru, včetně jejich interakcí s různými složkami společnosti). Komoditní řetězce, resp. mezinárodní obchod, jsou v tomto smyslu viděny zejména jako ekonomické vazby mezi producenty, zprostředkovateli a konzumenty, které jsou jednou z forem ekonomických propojení, které dělají ze světové ekonomiky systém v pravém slova smyslu. Obrázek 1 zachycuje vztah mezi komoditními řetězci a geografickým prostorem s jeho měřítkovými úrovněmi. Jednotlivá odvětví průmyslu a služeb (resp. komoditní řetězce) mohou být nahlíženy jako vertikálně organizované struktury, které operují uvnitř všech geografických úrovní, jež mají své (specifické) politicko-ekonomické systémy. Je zřejmé, že problémy existující uvnitř globální ekonomiky musí být řešeny právě v průniku těch dvou dimenzí v reálném geografickém prostoru (Dicken 1998). Zdůrazňován je i vývojový aspekt této problematiky, a to právě prostřednictvím řetězců komodit a změn v jejich organizaci (směru, intenzitě, složitosti atd.), kdy dochází k neustálé



restrukturalizaci světového ekonomického systému, tedy i k proměnám ekonomických funkcí jeho jednotlivých částí.

Obrázek 1: Propojení dimenzí globalizované ekonomiky



Zdroj: Humbert (1994 in Dicken 1998)

*Politicko-geografický pohled* pak pojímá řetězce komodit, resp. mezinárodní obchod, nejen jako pouhou ekonomickou výměnu, ale především jako jednu z forem mocenských vztahů. Všechny články v komoditních řetězcích jsou „zajišťovány“ určitými aktéry a regulovány určitými politickými strukturami, jejichž základní jednotkou je národní stát, avšak zahrnují také nadnárodní instituce jako je Světová obchodní organizace či Mezinárodní měnový fond, stejně jako ekonomické regionální uskupení, jakým je například Evropská unie a nelze opomenout mocný vliv nadnárodních korporací (Dicken 1998). Prostřednictvím mocenských vztahů jsou jednotlivým částem komoditních řetězců (a aktérům, kteří tyto jednotlivé části komoditních řetězců zajišťují) vymezovány pozice, resp. funkce (a to nejen funkce v ekonomickém slova smyslu). Přitom to, že jde často o vztahy a následně i funkce dosti nerovnocenné, dokládá konečně i problematika obchodu se zemědělskými komoditami, která je diskutovaná v této práci.

Pod zmíněným *komplexně-geografickým pohledem* na problematiku mezinárodního obchodu si pak lze představit perspektivu, která se snaží komplexně zvažovat řadu různorodých přímo či nepřímo souvisejících otázek, problémů a dopadů mezinárodního obchodu pro jednotlivé regiony a místa světa. Potenciálně by tak měly být uvažovány nejen již zmiňované ekonomické a politické souvislosti, ale také ostatní dimenze v čele se sociální a environmentální udržitelností. V tomto smyslu je možno na (mezinárodní) řetězce komodit také pohlížet jako na „kanály“, kterými mnohdy dochází ke geografickému „rozpojování“ lokalizace (nejen ekonomických) pozitiv a negativ mezinárodního obchodu. Jedná se o kanály, kterými aktér na jedné straně řetězce působí na aktéra na straně opačné, byť se třeba nachází na opačné straně zeměkoule. Mezinárodní obchod je tedy jedním z mechanismů, které formují a určují změny v geografické organizaci (organizaci společnosti

v přírodním prostředí). Toto formování probíhá na různých měřítkových úrovních. Od globální úrovně, přes národní úroveň až po lokální, kde příkladem mohou být dopady mezinárodního obchodu (například s kakaem) na místní farmáře v rozvojových producentních zemích.

Přestože tedy mezinárodní obchod patří svou povahou jednoznačně ke geografickým tématům, je paradoxní, že se jím geografové přímo zabývají poměrně málo (byť je zde evidentní nepřímá souvislost např. s geografíí dopravy, která mimo jiné mapuje mezinárodní obchodní toky – jejich směr, objem, intenzitu atd.). Obzvláště česká geografie má toto téma na naprostém okraji zájmu. V českých (a slovenských) geografických časopisech (Sborník ČGS, Acta UC Geographica, Geografický časopis SAV, Geografické rozhledy) za posledních 7 let jsem nenašla ani jediný článek zabývající se přímo mezinárodním obchodem. Ani žádná diplomová či bakalářská práce se mezinárodnímu obchodu přímo nevěnuje – jediná tématu blízká je pouze ročníková práce Fair trade na příkladu kávy (Borovský 2005), která se zabývá komoditním řetězcem kávy a alternativou ke konvenčnímu obchodu s touto plodinou. Z těchto důvodů považuji i za jeden s přínosů mé práce, že se začne věnovat tématu geografie tak opomíjenému, ale přitom geografickému a aktuálnímu, přičemž bych se chtěla pokusit přiblížit se co nejlíže právě nastíněné komplexně-geografické perspektivě na dané téma.

Častěji se témata související s mezinárodním obchodem objevují v zahraniční geografické literatuře. Mezi ostatními lze jako příklad ekonomicko-geograficky zaměřené publikace zmínit například knihu od P. Krugmana (Krugman 1993) nebo studii o komoditních řetězcích plodin Cross-continental food chains (Fold, Pritchard 2005). Fold se na komoditní řetězce zaměřuje i v mnoha svých článcích (2001b) i sám napsal knihu na toto téma (2001a). V zahraničních geografických časopisech se téma mezinárodního obchodu v malé míře vyskytuje, například v článcích Hughes (2006) či Coe, Yeung (2001). Oba tyto články se věnují z geografické perspektivy tématům globalizace, mezinárodního obchodu a komoditních řetězců. Coe, Kelly a Yeung (2007) letos vydali učebnici, která se rovněž věnuje tématu globálních komoditních řetězců. Více etickou stránkou některých aspektů zemědělského obchodu a celkově sociální a environmentální dopady konzumních vzorců obyvatel vyspělých zemí analyzuje Singer, Mason (2006).

### **1.3 Ekonomické teorie mezinárodního obchodu**

Jak již bylo naznačeno, problematika mezinárodního obchodu je celkem pochopitelně doménou ekonomů. Dříve, než se začnu věnovat vlastním analýzám, představím nejvýznamnější ekonomické teorie mezinárodního obchodu, ale také politická doporučení, která z nich plynou a byla či jsou více či méně v praxi využívána (ať již v rámci reálně aplikovaných hospodářských politik nebo často také jako „ideologické“ argumenty). Nejznámějším teoriím včetně těch historických se budu věnovat proto, že se odrážejí v různých podobách do současnosti. I starší ekonomické teorie se odrazily

v aplikovaných politikách. Ty pak nastavily „startovní“ podmínky zemí podílejících se na mezinárodním obchodu, čímž přispěly k nerovnoměrnému rozvoji světa, který je stále reprodukován. Koncepty, které ovlivnily situaci v minulosti mohou být důležité i proto, že právě učení se z historie je (zejména ve společenských vědách) jednou z mála prověřených metod predikce budoucího vývoje.

### **1.3.1 Merkantilismus**

Každá teorie či názor se rodí v určitých společenských poměrech, které se na povaze teorie odrážejí, ať si to její autor a její zastánci uvědomují nebo ne. I pohled na význam obchodu pro bohatství společnosti se v průběhu dějin s měnícími se společenskými podmínkami vyvíjel. Když v polovině 16. století začal významně narůstat mezinárodní obchod, došlo k rozšíření *merkantilismu*, který sice není považován za teorii v pravém slova smyslu, nicméně je pokládán za jednu z prvních skutečných, resp. prakticky aplikovaných hospodářských politik. Jelikož v současných obchodních politikách lze často vysledovat četné analogie s merkantilismem, zmíním se o tomto několik staletí starém konceptu podrobněji.

Merkantilisté se zaměřovali především na vztah mezi saldem zahraničního obchodu a bohatstvím státu. Základní myšlenkou byla představa, že klíčem k bohatství státu je zásoba drahých kovů (respektive peněz v té době vyráběných ze zlata či stříbra). Pokud země neměla sama dostatek nalezišť drahých kovů, měla podle merkantilismu regulovat svůj zahraniční obchod tak, aby převyšoval export nad importem a tím byl dostatek peněz (drahých kovů) zajištěn. Zahraniční obchod označovali merkantilisté jako hru s nulovým součtem, v níž jestliže jedna země vydělá, potom druhá musí prodělat. V podstatě vycházeli z myšlenky, že světové bohatství je neměnné a cílem hospodářské politiky každého státu by mělo být jeho přerozdělení ve prospěch domácí ekonomiky. Merkantilistické názory měly zásadní vliv na praktickou hospodářskou politiku od 16. až do 18. století (Kalínská 2006). „Obchod byl dokonce považován za hlavní pilíř tehdejší společnosti a za nejvýznamnější zdroj bohatství“ (Blažek, Uhlíř 2002, s. 97).

Nejdůležitějším představitelem merkantilistů byl Thomas Mun, jež ve své knize *Bohatství Anglie ze zahraničního obchodu* (1664) vysvětluje, že země musí mít aktivní platební bilanci, tedy hodnota vývozu musí převyšovat hodnotu dovozu, jinak bude stát chudnout. Podle Kalínské (2006) je třeba vidět Munovy názory a celý vznik merkantilismu v historických souvislostech. Koloniální expanze, která vypukla po dopnutí Kryštofa Kolumba do Ameriky (1492), byla pro tehdejší koloniální mocnosti velice nákladná, a ačkoli jejím cílem bylo hlavně získávání drahých kovů, tehdejší panovníci museli do těchto výprav zpočátku investovat mnoho peněz. Obchod s koloniemi byl ale celkově pro mocnosti nesmírně výnosný, protože byl prosazován na základě monopolních práv, udělovaných státem. Státy zasahovaly do zahraničního obchodu i prostřednictvím cel: Koloniální mocnosti

prosazovaly ochranářskou obchodní politiku, takže na dovoz veškerého zboží, kromě nezpracovaných surovin, byla uvalena vysoká cla.

Jak tvrdí zastánci liberálních ekonomických politik, merkantilismus měl nepříznivý vliv na rozvoj mezinárodního obchodu a mezinárodní dělby práce (např. Holman 1990). Jinými slovy, tento přístup by se dal označit za „antiglobalizační“, alespoň pokud uvažujeme ekonomickou globalizaci, resp. její zjednodušené pojetí, tj. ztotožnění s liberalizací obchodu. V tomto smyslu byl také merkantilismus později jednoznačně vyvrácen liberalismus propagujícími klasiky politické ekonomie (viz dále). Přirozené návaznosti na merkantilismus lze naopak vysledovat v moderních více „pro-regulačně“ orientovaných teoriích a politikách keynesiánství. Anglický ekonom J. M. Keynes upozornil ve 30. letech 20. století na jednoduchý argument, že aktivní bilance zahraničního obchodu zvyšuje národní důchod a zaměstnanost, neboť přispívá k růstu koupěschopné poptávky na domácím trhu (Kalínská 2006).

Merkantilismus každopádně sehrál důležitou roli při rozvoji kapitalistických ekonomik, a to zejména v zemích, které vytvořily koloniální impéria. „Merkantilistická obchodní politika učinila z kolonií surovinové přívěsky koloniálních velmocí, čímž urychlila původní akumulaci kapitálu a připravila tím podmínky pro nadcházející průmyslovou revoluci a vzestup moci průmyslové buržoazie” (Holman 1990, s. 8). Podle Daňka (2000, s. 32) systém mezinárodní dělby práce z období kolonialismu (viz rámeček 1) hluboce poznamenal další vývoj států (např. viz Gedlu 2000): „Evropa se profilovala jako dodavatel hotových výrobků, provozovatel obchodu a místo konečné akumulace zisku a formovala Afriku jako zdroj levné pracovní síly a Ameriku jako dodavatele primárních surovin. Akumulované bohatství vytvořilo v Evropě předpoklady pro rozvoj manufakturní výroby a později i pro nástup průmyslové revoluce, která dále zintenzívnila vazby světového jádra a periferie a prohloubila jejich vzájemnou nerovnost.”

#### Rámeček 1: Kolonialismus

Kolonialismus je ideologie postavená na ustavení a udržování nadvlády suverénní společnosti (imperiální centrum) nad jinou (podřízenou) společností, jejichž území je prostorově odděleno. Typickými znaky kolonialismu jsou mocenská nadřazenost imperiálního centra, vztahy hospodářské a politické závislosti, vykořisťování a rasová a kulturní nerovnost. Kolonialismus je typem imperialismu, který lze chápat jako systém nerovných vztahů mezi státy, založený na principu dominance a podřízenosti. Za kolonialismu funguje specifická forma kapitalismu, pro niž je typický vznik monopolů a nadnárodních společností. Kolonialismus zahrnuje i proces kolonizace, který představuje migraci lidí z imperiálního centra do kolonizované periferie. Kolonialismus je forma územní expanze, čímž je úzce spojen s nerovnoměrným rozvojem globálního kapitalistického systému a s rozvojem mezinárodní dělby práce. (V příloze 1 jsou zobrazeny koloniální impéria v roce 1898.)

Zdroj: Johnston, Gregory, Smith (1994)

Svémi principy má politika merkantilismu řadu analogických rysů s dnešními politikami vyspělých zemí. Evidentní je tato skutečnost právě v obchodě se zemědělskými komoditami, jímž se zabývá tato práce. Vyspělé země aplikují nízké či žádné dovozní bariéry na žádané primární (nejen)

zemědělské komodity z rozvojových zemí. Zatímco silné dovozní bariéry uvalují na zemědělské výrobky s vyšší přidanou hodnotou (např. čokoláda, pražená káva) či produkty, které si umějí vyprodukovat samy (např. cukr, bavlna). V zemědělském obchodě je tedy pro vyspělé země výsledkem aktivní saldo zahraničního obchodu: z rozvojových zemí dovážejí levné, málo zpracované komodity s malou přidanou hodnotou (např. kakaové boby) a vyvázejí do nich své doma vyrobené produkty s vyšší přidanou hodnotou (jedná se o potraviny, ale především o průmyslové výrobky). V této souvislosti se hovoří o neokolonialismu (viz rámeček 2).

#### Rámeček 2: Neokolonialismus

Neokolonialismus je prostředek politické a ekonomické kontroly, kdy mocné vyspělé země (především USA, EU a Japonska) kontrolují prostřednictvím své politické moci a kapitálu některé rozvojové země. Formálně jsou tyto chudé státy nezávislé (na rozdíl od kolonialismu), ovšem reálně zůstává jejich ekonomický a politický systém úzce kontrolován. Tato kontrola má různé podoby. Příkladem může být jen přítomnost zahraničního kapitálu či západního investora v rozvojové zemi, kde využívá její levnou pracovní sílu a daná rozvojová země je velmi závislá na rozhodnutí investora v zemi setrvat či odejít (odchod znamená nárůst nezaměstnanosti). Dalším příkladem nekoloniálních praktik je závislost plynoucí z Dohod z Lomé (v roce 2000 je nahradila Dohoda z Cotonou), uzavíraných od roku 1975 mezi EU a státy Afriky, Karibiku a Pacifiku (ACP), tedy převážně bývalými koloniemi. Závislost spočívá v tom, že dohody umožňovaly státům ACP bezcelní dovoz do EU pouze primárních komodit, tzn. produktů s žádnou či minimální přidanou hodnotou. Mnohé státy ACP se tak staly závislé na příjmu valut pouze z tohoto levného exportu a nemohly a stále nemohou proto diverzifikovat své hospodářství. Zůstávají na podobném stupni rozvoje, jako byly v posledních desetiletích. Pro EU jsou tyto dohody výhodné, jelikož jí zajišťuje levný import části nezbytných komodit. Jiným zjevným příkladem neokolonialismu je poskytování půjček rozvojovým zemím ze strany Mezinárodního měnového fondu, mimo jiné podmiňované liberalizací trhů těchto rozvojových ekonomik. Liberalizace umožňuje vstup do země západním zahraničním investorům, kteří často smetou slabou místní konkurenci a jejich prostřednictvím plyne většina zisků bohatým zemím.  
Zdroj: Johnston, Gregory, Smith (1994)

### 1.3.2 Klasické teorie mezinárodního obchodu

Za první skutečnou teorii mezinárodního obchodu bývá obvykle považována až ta, kterou vytvořili nejznámější představitelé (anglické) klasické ekonomie Adam Smith, David Ricardo a John Stuart Mill. Názory těchto klasiků byly ovlivněny vzestupem ekonomické i politické moci průmyslové buržoazie v 19. století, jejíž zájmy hájili. Zájmem buržoazie byla svoboda podnikání a omezení státních zásahů do hospodářství, tedy prosazování hospodářského liberalismu (též *laissez faire*). Mimo to zejména v Anglii byly tyto zájmy doplněny ještě požadavkem svobody mezinárodního obchodu, který pomohli prosadit právě klasičtí ekonomové svými teoriemi (Holman 1990). Souhrnný vývoj evropského obchodu v 19. století zachycuje rámeček 3.

První, kdo si uvědomil, že mezinárodní obchod může být výhodný pro obě strany, a tím kritizoval základy merkantilismu, byl David Hume, jež formuloval tzv. **kvantitativní teorii peněz**. Ta říká, že v důsledku aktivní obchodní bilance roste množství peněz v domácí ekonomice, čímž se snižuje kupní síla peněz, a to vede k růstu cen v zemi. Tato vyšší cenová hladina snižuje

konkurenceschopnost domácího zboží na světovém trhu, a tak se začne platební bilance země zhoršovat (snižovat).

### Rámeček 3: Vývoj evropského obchodu v 19. století

Vedoucí pozici v mezinárodním obchodu měla v 19. století Británie. Na počátku 19. století byla její politika ještě pod vlivem merkantilismu, tudíž velmi protekcionistická. V té době se obchodovalo s luxusními výrobky vyráběnými ve Francii a Británii, také probíhal obchod mezi koloniemi a mateřskými zeměmi, stejně jako intenzivní obchod s otroky, který do značné míry zvyšoval objem mezinárodních transakcí. K výraznému uvolnění mezinárodního obchodu dochází až ve 40. letech 19. století, kdy Británie zrušila silně ochranná Navigační akta (zákon, který umožňoval dovoz zboží do Británie pouze britským lodím, či lodím z importérské země) a Obilní zákony, které uvalovaly vysoká cla na dovážené zboží. Zrušení těchto zákonů znamenalo definitivní konec merkantilistické politiky. V 2. polovině 19. století uzavíraly evropské sáty mezi sebou velké množství bilaterální smluv o snižování cel pro obchodování s mnoha různými výrobky. Postupně tak došlo v rámci Evropy k celkovému snížení cel. Týkalo se to ovšem pouze průmyslových výrobků, nikoli zemědělských komodit a produktů.

Na konci 19. století došlo k Francouzsko-pruské válce a v roce 1873 nastala světová hospodářská krize. Důsledkem těchto událostí byl postižený průmysl i zemědělství v Německu i Francii, návrh k tomu se začal mocně prosazovat dovoz levného obilí ze zahraničí, což vyvolalo masivní nespokojenost mezi zemědělci. Tento negativní hospodářský vývoj vyústil v protekcionistické tendence v Německu, Itálii, Rakousko-Uhersku a Francii. Francie například v roce 1882 přijala silně protekcionistický tzv. Melinův celní zákon, který zvedl průměrné clo na 25 % a poskytl také větší ochranu zemědělství. Konec 19. století v Evropě tak znamenal obrát zpět k protekcionismu. Liberální tendence v Evropě i světě znovu začaly až po 2. světové válce podepsáním Všeobecné dohody o clech a obchodu (viz kapitola 2.2).

Zdroj: Orgoník (2007)

Fundovanější kritiku merkantilismu formuloval průkopník liberalismu Adam Smith. Ten ve svém díle *Bohatství národů* (1776) dokázal význam vnitrostátní dělby práce, jakožto zdroje bohatství národa, a od toho odvodil, že mezinárodní dělba práce musí tedy být zdrojem růstu všech států, které se do ní zapojí. Poznatok, že jednotlivé zboží se vyrábí v různých zemích s rozdílným množstvím pracovní síly (s rozdílnou produktivitou práce) se stal východiskem pro všechny teorie klasických ekonomů. Smithovým nejvýznamnějším příspěvkem k studiu mezinárodního obchodu byla **teorie absolutní výhody**, která právě z principu mezinárodní dělby práce vycházela. Podle této teorie je na mezinárodním trhu s daným zbožím úspěšná ta země, která vyrobí dané zboží (při jeho stejné kvalitě) levněji (tedy s použitím menšího množství práce). Ve výsledku by se tedy v mezinárodním obchodě měl každý stát zaměřit na výrobu a vývoz zboží, které mu jde ve srovnání s ostatními státy nejlépe, tzn. má v jeho produkci absolutní výhodu.

Nejvýznamnější klasickou teorií mezinárodního obchodu je **teorie komparativní výhody**, kterou podal ve svém díle *Zásady politické ekonomie a zdanění* (1817) David Ricardo. Ricardova teorie dokazuje, že mezinárodní obchod je přínosem pro všechny země. Obchodovat se světem se tedy vyplácí jak zemi, která je, která je absolutně efektivnější než ostatní země, tak i zemi, která je absolutně méně efektivní než ostatní země (Samuelson, Nordhaus 1991). Zásada komparativní výhody tvrdí, že každá země se bude specializovat na výrobu a vývoz toho zboží, které vyrábí relativně levněji. Podle Kalinské (2006) lze komparativní výhodu definovat jako relativně největší

absolutní výhodu v případě, že má daná země absolutní výhodu ve výrobě více komodit. V případě, že má země naopak ve výrobě všech komodit absolutní nevýhodu, tak ji lze definovat jako relativně nejmenší absolutní nevýhodu. Jinými slovy, stát má komparativní výhodu ve výrobě určité komodity tehdy, pokud jsou jeho ušlé zisky spojené s výrobou té určité komodity menší než ušlé zisky ostatních států při výrobě té stejné komodity. Z Ricardovy teorie vyplývá na první pohled těžko pochopitelný závěr: bude-li se vyspělejší země specializovat pouze na zboží, u něhož má komparativní výhodu, a výrobu (méně náročnou) jiného zboží nechá na méně vyspělé zemi, lze tím dosáhnout celkově vyšší světové produkce obojího zboží. „Je tedy v zájmu každé země, aby se specializovala na výrobu těch výrobků, kde je její komparativní výhoda největší“ (Blažek, Uhlíř 2002, s. 97). Ricardova teorie platí pro libovolný počet zemí a komodit (Samuelson, Nordhaus 1991). Uplatnění komparativní výhody pořád zůstává jedním z hlavních argumentů těch, kteří volají po liberalizaci světového obchodu.

Přestože teorie komparativní výhody se těší velkému uznání, nelze přehlédnout její omezení. To tkví v klasických předpokladech, kterým je hladce fungující makroekonomický mechanismus s rychle se přizpůsobujícími cenami a mzdami a bez nedobrovolné zaměstnanosti (Samuelson, Nordhaus 1991). Není splněn také předpoklad volného mezinárodního obchodu bez bariér. Další omezení pojmenovává Holman (1990, s. 13): „Tato teorie podceňuje problémy dlouhodobého ekonomického rozvoje země.“ To vysvětluje tím, že: „...pro země ekonomicky nerozvinuté představuje mezinárodní obchod výhody pouze krátkodobé, neboť země sice získá jeho prostřednictvím více užitečných hodnot, zároveň však může tímto způsobem reprodukovat svou ekonomickou zaostalost. Jestliže jí totiž zákon komparativní výhody diktuje, aby se specializovala na výrobu a vývoz primárních surovin, znemožňuje jí rozvíjet ta průmyslová odvětví, která jsou nositeli technického pokroku a tím i motorem ekonomického rozvoje. Svobodný mezinárodní obchod se pak pro ně může z dlouhodobého hlediska dostat do konfliktu s jejich snahou dosáhnout ekonomické rozvinutosti.“

Negativní dopady volného obchodu na rozvojové země (v té době kolonie) nebyly předmětem zájmu evropských mocností. Ty měly na zřeteli pouze své vlastní zájmy. Británie, kolébka průmyslové revoluce, která byla největší koloniální velmocí, začala v 19. století prosazovat na místo merkantilismu hospodářskou politiku volného trhu, tedy odstraňování obchodních bariér. Věděla totiž, že britští výrobci jsou efektivnější než ostatní, tudíž jejich výrobky na otevřeném trhu uspějí, a tím bude ještě více posílena britská ekonomická a politická moc (Taylor 1993 in Daněk 2000). V 19. století, kdy v západní Evropě probíhala průmyslová revoluce, také vzrostl význam kolonií. Ty představovaly zdroj levných surovin pro domácí průmysl imperiální mocnosti, stejně jako odbytiště jejich hotových výrobků. Zároveň byly kolonie místem, kde evropské mocnosti znovu reinvestovali své zisky v podobě investic do dolů, plantáží tržních plodin, železnic (spojovaly přístavy s doly) či technické infrastruktury. Tyto investice generovaly další zisky opět plynoucí zpět do kapes koloniálních mocností. Koloniální mocnosti byly tím, kdo měl moc stanovovat „pravidla hry“.

Jednoduše regulovaly obchodní vztahy tak, aby odpovídaly jejich cílům a podporovaly tak hospodářský rozvoj v Evropě (Daněk 2000).

Slavná Ricardova teorie komparativní nezůstala nedotčena. První, kdo ji rozšířil byl Ricardův žák John Stuart Mill. Ricardo se totiž spokojil jen s demonstrováním všestranné výhodnosti obchodu, aniž by se hlouběji zabýval, v jakém směnném poměru budou země zaměňovat své zboží. Touto otázkou zodpověděl právě Mill ve své *teorii reciproční poptávky*. Ta říká, že pro výši mezinárodního směnného poměru bude určující právě vzájemná (reciproční) poptávka po dovozu. V zjednodušeném případě dvou zemí a dvou výrobků se mezinárodní směnný poměr ustálí na takové výši, při níž bude v rovnováze nabídka s poptávkou u obou výrobků. Na vzájemném obchodu více vydělá ta země, jejíž národní směnný poměr je mezinárodnímu směnnému poměru více vzdálen (Kalínská 2006). Na základě toho se někdy tvrdí, že obchodují-li spolu velká a malá země, bude z toho mít větší zisk ta malá. Malá země totiž vytváří po zboží z velké země relativně malou poptávku, naproti tomu velká země po zboží z malého státu vytváří poptávku relativně velkou. Proto by se mezinárodní směnný poměr měl ustálit blíže národnímu směnnému poměru velké země, a tak podle Millovy teorie více vydělá malá země. To však platí pouze v teoretickém případě, kdy spolu obchodují pouze dvě země. Při reálném obchodu, ve kterém je zapojeno mnoho zemí, nemusí být velká poptávka spojována s velkým kupujícím státem, ale může být reprezentována větším počtem menších států.

Pokud bych chtěla aplikovat nejvýznamnější klasickou teorii – komparativní výhody – na mezinárodní zemědělský obchod, jednalo by se o typickou ukázkou jejího nefungování v praxi. V zemědělském obchodě nejsou totiž splněny základní předpoklady volného trhu, který je podmínkou jejího fungování. Především vyspělé země všemožně své zemědělství chrání: používají vysoké dovozní bariéry, distribuují vysoké domácí podpory a v případě Evropské unie dokonce dotují i svůj export zemědělských produktů. Komparativní výhoda, kterou by mnohé rozvojové země v agrárním sektoru mohly mít, zůstává tedy převážně na teoretické úrovni.

### ***1.3.3 Neoklasické teorie mezinárodního obchodu***

Na klasické teorie mezinárodního obchodu navazují či je doplňují neoklasické teorie. Nejvýznamnějšími z nich je Heckscherův a Ohlinův model a na něj navazující Stolperův a Samuelsonův teorém. Oproti klasickým teoriím mezinárodního obchodu, které zahrnovaly pouze jeden výrobní faktor (práci), pracují neoklasické teorie i s dalším faktorem, kapitálem.

***Heckscherův a Ohlinův model*** vychází z předpokladu, že každá země je jinak vybavená výrobními faktory a že výroba určitého zboží je náročná buď na práci nebo na kapitál. Model tedy tvrdí, že země se ve výrobě a vývozu specializuje na tu komoditu, jejíž výroba je náročná na ten faktor, kterým je tato země vybavena relativně lépe. Naopak u dovozu se země zaměří na komoditu, jejíž výroba by pro danou zemi byla náročná na relativně nedostatkový faktor. V Heckscher–



Ohlinově modelu se proto hovoří o komparativní výhodě v určitém faktoru, když je jím daná země relativně lépe vybavena. Zatímco v Ricardově modelu se mluví o komparativní výhodě v určité komoditě, když daná země vykazuje v její výrobě větší produktivitu práce (Kubišta 1999). Je třeba ještě zmínit, že model má nereálný předpoklad, totiž že faktor práce a faktor kapitálu se nemohou mezi sebou nahrazovat ani přesouvat mezi zeměmi (ve skutečnosti mohou). V praxi to znamená, že stejný výrobek se může v zemi s relativní hojností kapitálu vyrábět za použití velkého množství kapitálu, kdežto v zemi s hojností práce, zase za použití velkého množství práce (Kalínská 2006).

Z Heckscher–Ohlinova modelu vyplývá, že když se zvýší světová cena určité komodity (například v důsledku růstu poptávky po ní), povede to ke zvýšení ceny toho faktoru, na který je její výroba relativně náročnější. A naopak to povede ke snížení ceny faktoru, na který je tato výroba méně náročná. Tento účinek byl formulován v *Stolper–Samulesonově teorému*. Teorém říká, že jakmile se země zapojí do mezinárodního obchodu, začne zvyšovat výrobu toho zboží, které je náročné na její hojný výrobní faktor (ten, kterým je daná země vybavena relativně lépe). Naproti tomu země naopak sníží výrobu zboží náročného na vzácný výrobní faktor a toto zboží se bude snažit dovážet. Z tohoto vyplývá, že zapojení země do mezinárodního obchodu obohatí vlastníky hojného výrobního faktoru, ale vlastníci vzácného výrobního faktoru naopak zchudnou. Vstup země na světový trh bude mít tedy rozdílné dopady na různé skupiny obyvatel. V zájmu vlastníků hojného faktoru bude, aby se jejich země světovému trhu otevřela a vlastníci vzácných faktorů budou naopak zastávat ochranářskou politiku země. Odborové organizace v kapitálově bohatých zemích (jako je USA a EU) tradičně lobbují za ochranářskou politiku, neboť se právem obávají, že dovoz levnějšího pracovníčně náročného zboží z ciziny vyvolá pokles jejich výdělků (nominálních mezd). Podle Holmana (1990) se však jejich situace nezhorší, protože si budou moci kupovat dovážené zboží, které bude levnější. Jejich reálné mzdy tedy nepoklesnou a jejich situace se absolutně zlepší. Jenže levnější dovozy také způsobí v daném odvětví propouštění pracovníků. Tato zvětšená nezaměstnanost by ale podle teoretických ekonomických předpokladů měla být pouze dočasná, protože nově nezaměstnaní by se měli vstřebat v jiném odvětví. V realu to ale tak mnohdy neplatí, jelikož nově nezaměstnaní z nejrůznějších důvodů novou práci neseženou a tak zůstanou nezaměstnanými. Proto se vlády bohatých zemí obávají v citlivých odvětvích svá ochranářská opatření odstranit (Holman 2001). Tato situace se silně projevuje i v agrárním sektoru vyspělých zemí, jež se chrání před dovozem levných zemědělských produktů z rozvojových zemí.

Neoklasické teorie ovlivnily reálnou (ekonomickou) politiku posledních desetiletí, jež se také někdy označuje za neoliberální. Neoliberalismus označuje v širším pojetí ideologický směr a v užším pojetí ekonomicko-politický přístup, jež v 80. letech 20. století na Západě oživil myšlenky klasického liberalismu (18. a počátek 19. století). Známými představiteli neoliberalismu jsou profesor Milton Friedman z University of Chicago a mezi politiky je to britská premiérka Margaret Thatcher a americký prezident Ronald Reagan, kteří v 80. letech při svých vládách prosazovali co nejméně

regulovaný volný trh s minimálními zásahy státu do jeho fungování (Johnston, Gregory, Smith 1994). V mezinárodním obchodě neoliberalismus usiluje taktéž o volný (liberalizovaný) trh, tedy o veškeré odstranění obchodních bariér a deformujících nástrojů omezujících dovozy a vývozy zboží přes hranice států. To se týká odstranění cel, kvót, domácích dotací atd., což má podle Ricardovy teorie komparativní výhody zajistit nejefektivnější distribuci zdrojů a bohatství všem zúčastněným státům. Tuto strategii prosazoval Mezinárodní měnový fond (MMF) od 80. let v rozvojových zemích, když plněním těchto podmínek podmiňoval poskytování půjček chudým státům. Liberalizace obchodu by totiž podle neoliberálních předpokladů měla zvýšit příjem země, a to tím, že přinutí zdroje, aby se přesunuly od méně produktivního využití k produktivnějšímu. V realitě se to ovšem nestalo (Stiglitz 2003). Výsledkem obchodní liberalizace v rozvojových zemích sice byl zánik pracovních míst v málo efektivních odvětvích, která pod tlakem mezinárodní konkurence zanikla, ovšem druhá fáze, kterou bylo podle ideologie MMF vytvoření nových pracovních míst v efektivních odvětvích, se nedostavila (Stiglitz 2003). Stiglitz (2003, s. 109) dodává: „Západní země protlačovaly liberalizaci obchodu pro výrobky, jež vyvážely, ale současně pokračovaly v ochraně oborů, kde konkurence rozvojových zemí mohla ohrozit jejich ekonomiku.“ V praxi se tedy neoliberální doktríny o volném trhu a reálnou politika „neoliberálních“ politiků podstatně liší (také viz kapitola 1.4).

### ***1.3.4 Tzv. alternativní ekonomické teorie***

Nyní přejdu od klasických a neoklasických teorií, kterými jsem se doposud zabývala, k „alternativním“ teoriím, tak jak je „konvenčně“ pojímá ekonomická literatura (např. Kalínská 2006, Holman 1990). Tím chci zdůraznit, že z hlediska například stoupenců izolacionistů (viz kapitola 1.4), kteří prosazují naprostou soběstačnost států (a to zdůrazněně v zemědělském sektoru), nejsou tyto teorie alternativní, nýbrž také součástí hlavního proudu ekonomického myšlení. Termín „alternativní“ zde tedy spíše popisuje, že dané koncepty jsou v rozporu s již zmíněnými klasickými a neoklasickými ekonomickými teoriemi. „Alternativní teorie si všímají reálného nesplnění většiny silných předpokladů, na nichž jsou teorie hlavního proudu vybudovány. Nezpochybňují tedy ani tak jejich správnost, ale spíše jejich využitelnost pro praktickou hospodářskou politiku“ (Kalínská 2006, s. 30).

Jistě není náhoda, že myšlenka svobodného obchodu, za kterou horovaly klasické teorie, vítězila v Británii. Británie byla na přelomu 18. a 19. století nejvyspělejší světovou ekonomikou, a proto pro ni bylo velmi výhodné specializovat se podle teorie komparativní výhody. Tato koloniální velmoc tak i skutečně jednala: dovážela suroviny a vyvážela hotové výrobky. Jenže takovéto fungování mezinárodního obchodu by, podle Ricardovy teorie, pravděpodobně vedlo k prohlubování rozdílů mezi ekonomickou vyspělostí Anglie a ostatních méně vyspělých zemí (úplně nejhůře by na tmo byly kolonie, ovšem ty si samy politiku určovat nemohly). V méně vyspělých evropských zemích, kde začala průmyslová revoluce později než v Anglii, se proto myšlenka svobodného obchodu rozhodně

netěšila velké oblibě. „Buržoazie těchto zemí se právem obávala, že zapojí-li se do svobodného mezinárodního obchodu a otevře-li své trhy levnému zahraničnímu zboží, podlehne v konkurenci” (Holman 1990, s. 17). Nejsilnější v 19. století byly tyto obavy v USA a Německu. Německý ekonom Friedrich List formuloval *teorii mladých* (nezralých, dětských) *odvětví* (infant industry), podle níž se má země zapojit do svobodného mezinárodního obchodu až tehdy, když bude její průmysl schopný konkurence (zralý, dospělý). Tuto myšlenku také probírá Taylor (1993). Podle Lista je téměř nemožné, aby si zaostalá země vybudovala svůj konkurenceschopný průmysl, aniž by ho dočasně chránila před vnější konkurencí. Každá země by tedy měla svoje nevyvinutá odvětví určitou dobu chránit vysokými dovozními cly, aby svým průmyslům poskytla podmínky na dostatečné rozvinutí na domácím trhu. A teprve poté se země má otevřít světové konkurenci, které už bude schopna odolat. Tato teorie tedy neodmítá klasickou teorii s ideou svobodného trhu, pouze ji doplňuje o počáteční protekcionismus, a to pouze v případě málo rozvinutých zemí. Oprávněnost těchto argumentů opatrně podpořil i stoupenec volného obchodu John Stuart Mill.

Podle řady autorů má tato teorie ale podstatný háček (Holman 1990, 2001, Kalínská 2006, Samuelson, Nordhaus 1991). Jak totiž určit tu správnou dobu, kdy už je domácí průmysl zralý a konkurenceschopný, a tedy že je čas veškeré ochranné prostředky odstranit? Holman (1990, s. 17) proti počátečnímu ochranářství argumentuje: „Domácí buržoazie spjatá s odvětvími, která vyrábějí pro domácí trh, bude jistě neustále tvrdit, že její odvětví jsou dosud „nezralá” a potřebují v zájmu svého rozvoje chránit.” Samuelson a Nordhaus (1991) to naproti tomu nevidí zcela jednoznačně. Na jednu stranu podle nich historické studie skutečně potvrzují, že například nově industrializované země jako třeba Singapur a Jižní Korea ve svých počátečních fázích industrializace často chránily svá mladá průmyslová odvětví a díky tomu pak uspěly v mezinárodní konkurenci. Avšak na druhou stranu existuje řada případů, „...kdy se věčně nezletilá odvětví nedokázala dostat z plenek ani po mnoha letech ochrany před mezinárodním obchodem” (Samuelson, Nordhaus 1991, s. 931). Také Kalínská (2006) má stejný názor a tvrdí, že zemí, kterým tato počáteční ochranná politika selhala je více než těch, kterým se vyplatila. Holmana (2001) dokonce považuje ochranářství mladých odvětví za mýtus. Odvětví vyrůstající ve uzavřených podmínkách domácího trhu podle něj nemůže dosáhnout skutečné síly a konkurenceschopnosti. „Až jednou země otevře svůj domácí trh, může zjistit, že svou předchozí umělou ochranou vypěstovala něco, co v podmínkách tvrdé světové konkurence není životaschopné” (Holman 2001, s. 126).

Opačný názor má však nositel Nobelovy ceny za ekonomii Joseph Stiglitz, který v letech 1997 až 2000 působil jako hlavní ekonom a viceprezident Světové banky. Podle Stiglitze (2003, s. 47) si naopak „...většina průmyslových rozvinutých zemí – včetně spojených států a Japonska – vybudovala svoje hospodářství tím, že si moudře a selektivně chránila některá průmyslová odvětví, dokud nebyla dost silná na to, aby mohla soutěžit se zahraničními společnostmi.” Stiglitz není zastáncem paušálního protekcionismu, ale ani okamžité liberalizace, kterou zastávají klasické a

neoklasické teorie volného trhu. Stiglitz zdůrazňuje, že dnešní vyspělé země samy svá odvětví dostatečnou dobu chránily avšak paradoxně prostřednictvím mezinárodních institucí nutily a nutí rozvojové země k opaku (2003, s. 47): „Nutit rozvojové země, aby se otevřely dovozu zboží a nechaly je soutěžit s výrobky jistých domácích odvětví, která jsou slabá a která tudíž ohrožuje daleko silnější zahraniční konkurence, mělo katastrofické následky – sociální i ekonomické. Pracovní místa byla systematicky ničena. Chudí farmáři v rozvojovém světě zkrátka nemohli soupeřit s vysoce dotovanými produkty z Evropy a Ameriky.”

Další „alternativní“ teorii, ke které se ekonomové hlavního proudu ještě vyjadřují, je *teorie zbládnutí růstu* od indického ekonoma Jagdishe Bhagwati. Ten si všiml, že firmy z rozvojových zemí reagují na změnu světové ceny produktu, který vyrábějí, opačně, než by předpokládal právě ekonom hlavního proudu. Místo, aby se zaměřily na výrobu nového žádanějšího výrobku, zvýší objem výroby a vývozu stávajícího výrobku, aby tak kompenzovaly snížení světové ceny. Vzniká tak začarovaný kruh, který vede k silnému zhoršení směnných relací dané země. Export daného produktu roste, ale příjmy zůstávají díky klesající ceně podobné. Celkově tak vzniká tlak na vstupy potřebné k produkci výrobku (Kalínská 2006). Tato teorie je jednoznačně aplikovatelná na situaci v mezinárodním zemědělském obchodě v případě komodit, které produkují pouze rozvojové země a zároveň o ně mají zájem země vyspělé, například káva či kakao. Produkce těchto komodit desetiletí stoupá, zatímco jejich cena na světovém trhu klesá či stagnuje. Rozvojové země se tak podle klasického ekonomického myšlení chovají naprosto iracionálně, když místo, aby se začaly věnovat produkci jiného produktu, zvyšují produkci stávajícího. V producentních zemích to vede k tlaku na životní prostředí i finanční ohodnocení a pracovní podmínky pracovní síly v zemědělství.

Další teorii vystihující situaci chudých rozvojových zemí zformuloval argentinský ekonom Raul Prebisch. Tato teorie, někdy označovaná jako *teorie periferní ekonomiky*, se pokouší vysvětlit problém rozvojových ekonomik – zhoršující se směnné relace, kdy ceny primárních komodit (nerostných surovin a zemědělských produktů) rostou pomaleji než ceny průmyslových výrobků s vysokou přidanou hodnotou. Primární komodity tvoří významnou část exportu rozvojových zemí (označovaných Prebischem jako periferie), naproti tomu největší podíl exportu z vyspělých zemí (označovaných jako jádro) tvoří výrobky s vysokou přidanou hodnotou. Jelikož ve světě rychleji stoupá poptávka po průmyslových výrobcích s vyšší přidanou hodnotou než po primárních komoditách, export z periferie zlevňuje, zatímco import zdražuje. Směnné relace rozvojových zemí se tedy zhoršují, zatímco směnné relace vyspělých zemí se zlepšují. Tím dochází ke zvětšování nerovností mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi. (K této teorii také viz kapitola 2.1)

## 1.4 Názory na mezinárodní obchod a jeho reformy: pokus o základní rozčlenění

V této kapitole se zaměřím na současnou diskuzi o stávající podobě mezinárodního obchodu. Kritici neoliberalismu z tábora odpůrců globalizace namítají, že praxe tzv. neoliberalismu, tak jak ho dnes vyspělé země prosazují, má daleko do jeho teorie. Jedním z nejznámějších odpůrců stávající „doktríny volného obchodu“ je Noam Chomsky, profesor Massachusettského technologického institutu. Pro jedny je Chomsky levicový anarchist, pro jiné hrdina občanského aktivismu. Chomsky tvrdí, že „volný obchod“ v praxi neexistuje a že teze neoliberalismu jsou slova bez reálného naplnění. K ilustraci uvádí řadu konkrétních příkladů. Vyspělé země si různými protekcionářskými opatřeními brání své vlastní trhy před přístupem levných výrobků z rozvojových zemí, ale samy požadují po rozvojovém světě otevření ekonomik. Vyspělé země kladou důraz na nedeformovaný trh a přísnou tržní disciplínu rozvojových zemí, ale páteř hospodářství vyspělých zemí je tvořena korporacemi, jejichž velká část je často dotována ze státního rozpočtu (státními dotacemi, státními zakázkami, daňovými úlevami). Mohutné státní zásahy do ekonomiky jsou podle Chomského klíčovou součástí moderního korporativního kapitalismu zcela v rozporu s neoliberální teorií (Fak 2002).

Na otázky mezinárodního obchodu jeho (potenciální) liberalizaci existuje široká škála názorů. Pro zjednodušení je nyní rozčlením do několika základních proudů. Použiji přitom klasifikaci do 5 základních skupin tak, jak identifikovalo Centrum pro studium globálního řízení (The Centre for the Study of Global Governance) na London School of Economics, které se zaměřuje na výzkum globální problematiky. Zmíněnou klasifikací se zabývají práce autorů Desai, Said (2001) a Desai, Said (2003), jež jsou součástí rozsáhlé zprávy Global Civil Society, kterou každoročně Centrum pro studium globálního řízení vydává.

První názorový proud reprezentují *zastánci* volného obchodu. *Zastánci* podporují ekonomickou globalizaci v její dnešní formě s její stávající podobou mezinárodního obchodu. Tato skupina obhajuje striktní interpretace klasických a neoklasických teorií mezinárodního obchodu. Nejlepší cestu k prosperitě všech lidí světa vidí v obchodní liberalizaci, tedy ve volném obchodu bez jakýchkoli omezujících mechanismů. Věří, že rozvojové země, aby se dostaly co nejrychleji ze své chudoby, musejí zcela otevřít své trhy vnějšímu světu. Tento názor vyjadřuje například známý britský novinář Thomas Friedman (in Desai, Said 2001, s. 67): „Hnacím motorem globalizace je kapitalismus volného trhu – čím více necháte vládnout tržní síly a čím více otevřete svojí ekonomiku volnému obchodu, tím více bude vaše ekonomika efektivnější a prosperující. Ekonomická globalizace znamená šířit kapitalismus volného trhu do všech zemí světa. Globalizace má také svůj soubor pravidel – pravidel, která zahrnují otevření, deregulaci a privatizaci ekonomiky.“ Pro *zastánce* se globalizace ztotožňuje s globálním kapitalismem a věří, že oba tyto procesy jsou jediným reálným prostředkem, kterým je možné se úspěšně utkat se světovou chudobou a nedemokratickými režimy. Nicholas Stern,

bývalý hlavním ekonomem Světové banky, radil v roce 2002, rozvojovým zemím, aby odstranily veškeré své bariéry obchodu se zemědělskými komoditami. A to i za stávajících podmínek, kdy vyspělé země tyto své bariéry neodstraňují a své farmáře nadále štědře dotují. Podle něj není důvod, když vyspělé země si takto svými bariérami sobě škodí, aby totéž dělaly rozvojové země. Stern věří, že liberalizace přináší prospěch tomu liberalizujícímu se subjektu (Luce 2002). Racionálním argumentem *zastánců* pro podporu tohoto směru je, že lepší reálná alternativa společenského systému není známa.

Podle Desai, Said (2001) byl donedávna tento názorový proud *zastánců* v západním světě nejrozšířenější. Mezi *zastánce* patří například lobbistické skupiny zastávající zájmy stávající nereformované podoby evropského zemědělství nebo průmyslové firmy, jimž vyhovuje stávající systém mezinárodního obchodu. Dále také mnohá média – nejznámějším je britský týdeník *The Economist*, v kterém převládá právě názor *zastánců*. Příkladem neziskové organizace *zastánců* je v Česku Liberální institut, ve světě zastupuje tyto názory například americký think tank *The Cato Institute* či *The American Enterprise Institute for Public Policy Research* (2005).

*Zastánci*, stejně jako dále jmenovaní *zpátečníci*, se (obecně) jen velmi málo zabývají vlivem mezinárodního obchodu na životní prostředí, stejně jako se nezaobírají etickými otázkami s ním spojenými, jako jsou pracovní podmínky či etické otázky zemědělské výroby (např. podmínky chovu zemědělských zvířat, zaměstnávání dětí atd.). Je paradoxní, že jeden z nejznámějších *zastánců*, již zmiňovaný Nicholas Stern, v současnosti poradce britské vlády, letos předložil dnes již světoznámou zprávu *Ekonomika klimatických změn* (*The Economics of Climate Change*). Tato zpráva varuje před tragickými následky globálního oteplování, jež je mimo jiné průvodním jevem mezinárodního obchodu, který se díky rostoucí liberalizaci zvyšuje.

Jak již bylo zmíněno, *zastánců* v západních zemích rychle ubývá – praví *zastánci* jsou podle Desai, Said (2003) na ústupu. Před deseti lety nevidilo Spojeným státům americkým, že jim byla dovezena z Japonska dotovaná televize. Jenže dnes, když se musí výroba amerických televizí kvůli ušetření vstupů a tedy zachování své konkurenceschopnosti přesouvat do Mexika, tak takový důsledek volného obchodu už pro zaměstnance dané továrny žádoucí není. Ti se proto bouří a neutěší je ani fakt, že televize díky dovozu zlevní. Ještě větší napětí panuje v zemědělském sektoru. Jakékoli snižování zemědělských dotací či odbourávání dovozních bariér vyvolává obrovský odpor zemědělců a zpracovatelských firem. Tyto tlaky zabraňují liberálním politikům skutečnou liberalizaci, především v agrárním sektoru, realizovat. Většina *zastánců* se i díky této realitě odehrávající se ve vyspělých zemích mění v tzv. *zpátečníky* (Desai, Said 2003).

*Zpátečníci* jsou druhou skupinou názorového pole. Desai, Said (2003) tuto skupinu vyčlenili ze *zastánců* teprve ve své práci z roku 2003. *Zpátečníci* vyznávají stejné teorie volného obchodu jako *zastánci*, avšak jsou pro určité výjimky pro své země a své firmy, což jsou zpravidla vyspělé země a

západní nadnárodní koncerny. Výjimky by se měly těmto vyspělým zemím povolovat v tom případě, když by byly ohroženy jejich národní zájmy. Podle tohoto názorového proudu může globalizace správně fungovat pouze pod vedením velmocí, vyspělých západních zemí. *Zpátečníci* věří, že blahobyt všech lidí závisí na blahobytu právě těchto států a proto je nutné jim výjimky v zájmu všech umožňovat. Jinými slovy, když se vyspělé země budou mít dobře, tak se to odrazí na všech – všichni se pak budou mít dobře. Co je dobré pro velmoci, je dobré pro každého.

*Zpátečníky* představují například některé think tanky a průmysloví lobbisté spojené s administrativou USA. Mnoho ze *zpátečníků* se považuje za horlivé zastánce volného trhu a liberalizace. Ve skutečnosti jim však vadí snahy ve Světové obchodní organizaci (WTO) liberalizovat všechny obchod, a to konkrétně ten, ve kterém by vyspělé země neměly komparativní výhod, tedy především zemědělství. Například Wolf (2002) ve své zprávě pro americký think tank Rand kritizuje nepružný systém WTO, kde se všechny dohody sjednávají na bázi konsenzu. Wolf by preferoval systém jako je ve Světové bance (WB) a Mezinárodním měnovém fondu (MMF), kde se hlasuje, přičemž váha hlasů jednotlivých států odráží jejich ekonomickou dominanci – nejsilnější hlas má USA. Konzervativní americký think tank The Heritage Foundation dokonce ve svých studiích radí administrativě USA takové obchodní strategie, které WTO plně ignorují (O'Driscoll, Fitzgerald 2002). Podle Desai, Said (2003) velvyslanec USA při WTO provádí řádnou pozitivní agendu organizace, naproti tomu celá administrativa a Kongres USA snahy WTO podkopává. Podobně se chová i Evropská unie, která se urputně brání liberalizaci své zemědělské politiky.

Třetí názorový proud představují *izolacionisté*. Tato skupina prosazuje takový řád, ve kterém by každý stát obchodoval pouze uvnitř svého území, tedy je zásadně proti mezinárodnímu obchodu. Klíčovým argumentem pro jejich názor je skutečnost, že je téměř nemožné, aby globální obchod působil ve prospěch chudých. Izolacionisté si myslí, že mezinárodní obchod je pouze prostředkem, jehož prostřednictvím mohou mocné vyspělé země šířit svůj vliv do rozvojových zemí. Liberalizace mezinárodního obchodu se projevuje ztrátou zaměstnání ve vyspělých zemích a v rozvojových zemích ztrátou suverenity a poškozeným životním prostředím. Jediný, kdo podle *izolacionistů* na liberalizaci trhu vydělává, jsou nadnárodní korporace (Desai, Said 2003). Izolacionistický proud je jako jediný otevřeně proti globalizaci, přičemž globalizaci ztotožňuje, stejně jako *zastánci*, s globálním kapitalismem. Nejortodoxnější izolacionisté jsou proti jakýmkoli nadnárodním institucím. Přáli by si zrušení WTO (viz rámeček 4), MMF, WB stejně jako všech nadnárodních firem. Tyto nadnárodní instituce podle známého *izolacionisty* Walden Bella (2000) a jeho nevládní organizace The Focus on the Global South (2006) mají ničivý dopad jak na celou lidskou společnost, tak na životní prostředí, proto by měly být zrušeny. Ne všichni *izolacionisté* ale zastávají takto vyhraněný názor. Ti umírněnější by určité prvky globálního kapitalismu povolili zachovat, což je ale podle Desai, Said (2001) neslučitelné s principy tržní ekonomiky.

#### Rámeček 4: Odpůrci WTO

Odpor proti WTO je silný jak na straně zemědělců v rozvojových zemích, tak na straně rozvinutých zemí. V rozvinutých zemích zahrnují odpůrce WTO zaměstnanecké odbory, zastánci dětských práv, ekologové a farmáři – především ti z Francie. Francouzští farmáři, zastánci zemědělského izolacionismu používají argument, že bez dotací a ostatních forem protekce a ochrany proti zahraniční konkurenci by utrpěla evropská gastronomie i celá evropská kultura. Ekologickým aktivistům zase vadí, že WTO se vůbec nezabývá otázkou dopadu obchodu na životní prostředí a že nepožaduje žádné ekologické standardy, jak to dělají vlády vyspělých zemí. Na straně odpůrců WTO v rozvinutých zemí ale stojí naopak i zastánci rozvojových zemí. Ti se právě obávají, aby po rozvojových zemích nebyly nějaké ekologické normy požadovány. Protože to už by pak rozvojové země neměly naprosto žádnou šanci uspět v konkurenčním boji s vyspělými zeměmi, jelikož by nebylo v jejich možnostech tyto normy plnit. Toho samého se obávají i farmáři z rozvojových zemí, takže ti také horují pro svůj zemědělský izolacionismus a protekcionismus. Hrozba ze strany WTO je tedy v podobě odstranění veškerých tarifních bariér a zavedení netarifních bariér – tedy požadování ekologických a pracovních standardů, jaké vyspělé země požadují u sebe doma.

Souhrnně lze říci, že aktivisté na straně vyspělých i rozvojových zemích jsou poháněni akutní obavou, že WTO urychlí otevírání globálních trhů na úkor jejich zájmů.

Zdroj: Wolf (2002)

Základní myšlenkou, která slučuje *izolacionisty* z Jihu s *protekcionisty-izolacionisty* ze Severu, je soběstačnost v jednání všech států. Izolacionisté prosazují tato řešení. Stát by měl převzít kontrolu nad zemědělskou produkcí a potravinami, vodou a veřejnými službami. S ohledem na životní prostředí by si lidé měli kupovat především zemědělské produkty, ale pokud možno i veškeré ostatní zboží, produkováno co nejbližší jejich domovu. Stát by měl dále regulovat, oslabit či zcela odstranit multinárodní ekonomické instituce a uzákonit novou strukturu, která bude upřednostňovat lidi před ekonomickými zisky. Souhrnně lze tedy vidět v těchto doporučeních dvě alternativy stávajícího obchodního systému. Prvním možným řešením, je podle *izolacionistů* obnovení národních států, čímž je myšleno izolace všech jednotlivých států od mezinárodního obchodu, který tím pádem zanikne. Druhou možností je rozvinutí nového globálního systému, přičemž tato nová alternativa musí vzniknout zezdola, nikoli shora, jako tomu je u stávajícího systému.

Všichni *izolacionisté* se shodují nad nespravedlivým stavem mezinárodního obchodu, přičemž nejmarkantnější je to v obchodu se zemědělskými komoditami. Anuradha Mittal, která pracuje pro nevládní organizaci Food First propagující v obchodě se zemědělskými komoditami izolacionismus, píše (2003): „Dříve se říše budovaly cestou vítězství. Armády drancovaly, co jim přišlo do cesty napříč kontinenty nárokuje si půdu a zdroje pro krále a zemi, ospravedlňovali své jednání tím, že přinášejí světlo civilizace divochům na temných kontinentech. Dnes takováto invaze ztratila svou původní působivost, avšak jinými efektivnějšími prostředky je získáváno rovnocenných výsledků, jež ti, co jsou u moci, nazývají nikoli krádež, ale otevřený trh.“ *Izolacionisté* argumentují reálnými událostmi. Příkladem může být Mexiko. Mexiko bylo dříve v produkci základních plodin soběstačné. Dnes většinu z nich dováží. V roce 2003 vstoupila v platnost nová opatření v rámci Severoamerické zóny volného obchodu, která omezila mexická cla na dovoz 80 zemědělských produktů z USA. To způsobilo masivní protesty mexických farmářů, kteří se právem obávali, že příliv amerických zemědělských komodit je rozdrťí (Mittal 2003). Americká zemědělská produkce tu mexickou válčuje



nikoli proto, že by reálně produkovala své plodiny levněji, ale proto, že svou zemědělskou produkci masivně dotuje – mnohonásobně více než Mexiko. Jenže USA bude o snížení svých zemědělských dotací vyjednávat pouze pod WTO a to jedině v tom případě, jakmile bude souhlasit i EU, že bude redukovat podporu svých zemědělců (Robledo 2004).

Podle Mittal (2003) nesmí být zemědělství předmětem žádné dohody. Dohoda o zemědělství (Agreement on Agriculture) podepsaná v rámci WTO má podle ní za následek pouze skutečnost, že západní státy vyváží do rozvojových zemí své zemědělské přebytky za dumpingové ceny a ničí tak místní malé farmáře (viz 3. kapitola).

Do názorového proudu izolacionistů se mimo komunistů řadí mnohé další organizace. Například The Food First propagující domácí udržitelné zemědělství, ekologické organizace – např. Friends of the Earth, dále think tanky propagující národní řešení k tématu rozvoje rozvojových zemí, jako je zmiňovaný The Focus on the Global South, antiglobalizační skupiny v čele s International Forum on Globalisation, lokální sociální hnutí – například brazilské Landless Peasants Movement a také jednotlivci z univerzitních kruhů – již zmiňovaní Noam Chomsky a Walden Bello.

Dalším názorový proud zastávají **reformisté**. *Reformisté* byli donedávna nejpočetnějším táborem, avšak v současnosti se jejich řady pravděpodobně ztenčují. Hlavním názorem *reformistů* je tvrzení, že mezinárodní obchod může, tak jak říkají teorie, přinést široký prospěch všem – ovšem za podmínky, že budou existovat pravidla a mechanismy jak na regionální, národní ale i mezinárodní úrovni, která zajistí pro všechny zúčastněné stejné spravedlivé podmínky. Podle *reformistů* reálný systém mezinárodního obchodu tyto podmínky nesplňuje. Ve skutečnosti spravedlivá pravidla a mechanismy téměř neexistují, a to již stávající velké rozdíly mezi bohatými a chudými zeměmi ještě prohlubuje (Desai, Said 2003).

Reformistický názor leží mezi dvěma protichůdnými zájmy. Na jedné straně stojí vyspělé země a nadnárodní firmy, které by raději viděly mezinárodní obchod bez jakýchkoli pravidel než s pravidly (pravidla mohou brzdit jejich svobodné podnikání). Na druhé straně jsou aktivisté, kteří již jakýkoli boj za reformy stávajícího systému ve spravedlivější vzdali a přiklánějí se k jedinému reálnému řešení – protekcionismu.

Mezi *reformisty* patří mnoho neziskových organizací a hnutí: mezi nejznámější patří Trade Justice Movement, OXFAM, kampaň Jubilee 2000, World Vision, Action Aid, World Development Movement. Ze světoznámých osobností je to George Soros a již zmiňovaný Joseph Stiglitz. V Česku zastává reformistický názor např. Glopolis, o.p.s.

Poslední vyčleněnou názorovou skupinou je **alternativní** proud, jehož zástupci tvoří velmi různorodou skupinu. Obecně nemají rádi tradiční autority politické, ekonomické a jiné. Často se také neorganizují ve formálních institucích – neziskových organizacích, jako je tomu u ostatních proudů. Svými názory jsou jeho stoupenci nejbližší *izolacionistům* a o trochu méně *reformistům*. Avšak jejich

názory nejsou vyhraněné a sjednocené. Obecně lze shrnout, že jsou znepokojeni environmentálními, politickými a kulturními důsledky trhu, který prorůstá všemi sférami života (tj. postupuje tzv. komodifikace, což znamená transformaci téměř čehokoliv na obchodovatelné komodity). Jak obchod proniká do všech sfér veřejného života, ohrožuje tak svobodu jednotlivců i znevýhodněných skupin. Svoboda je podle nich deformována „korporátní cenzurou“ v rozvinutých zemích Severu, zatímco v rozvojových zemích Jihu se jedná o porušování lidských práv.

Jsou to právě zastánci alternativního proudu, kdo patrně nejčastěji realizuje viditelné mediálně vděčné protestní akce proti mezinárodním institucím a globalizaci. Do alternativního proudu lze například podle Desai, Said (2003) zařadit i konzumenty bio a fair trade (který je někdy také označován za alternativní obchod) potravin (viz kapitola 2.3.4).

## 2. MEZINÁRODNÍ OBCHOD SE ZEMĚDĚLSKÝMI KOMODITAMI A JEHO DOPADY NA ROZVOJOVÉ ZEMĚ

*„Špatná zemědělská politika může prohrát volby ve Francii, ale v Africe stojí životy.“*

Iddi Simba, tanzanský ministr obchodu, jednání WTO v Kataru (2001 in Asociace pro Fairtrade 2004)

V této kapitole se podrobněji podívám, jak vypadá mezinárodní obchod se zemědělskými komoditami a především se pokusím zaměřit na důvody, proč je tak silně deformován a jaké to má ekonomické a sociální dopady na rozvojové země. Nejprve konkrétně zmapuji hlavní pilíře zemědělských politik vyspělých států na příkladu EU. Popíši, jakými formami se projevuje protekcionismus, jaký vliv to má na rozvojové země a jakým bariérám čelí rozvojové země, pokud chtějí dovézt zemědělský produkt do vyspělé země. Poté se zaměřím na Světovou obchodní organizaci (WTO) – klíčovou instituci, která určuje pravidla mezinárodního obchodu, tedy i toho se zemědělskými komoditami. Stručně shrnu její historii, zaměřím se na její organizaci a fungování, stejně jako na principy dohadování a schvalování obchodních dohod. Následně se podrobněji budu věnovat dosavadním výsledkům a pokrokům v jednáních o mezinárodním zemědělském obchodě včetně nejdůležitějších smluv týkajících se obchodu v tomto sektoru. Také se budu snažit včlenit na daná témata kritické názory a úhly pohledů tak, jak jsem o nich hovořila v kapitole 1.4. A neopomenu zmínit alternativu ke konvenčnímu obchodu. Nakonec se budu věnovat environmentálním dopadům zemědělského obchodu, způsobeným jak protekcionistickými politikami, tak spotřebními preferencemi obyvatel vyspělých zemí.

### 2.1 Zemědělské politiky, nástroje protekcionismu a jejich ekonomické a sociální dopady

*„Nic lépe nedemonstruje perverzní logiku zemědělských dotací než Společná zemědělská politika Evropské unie (CAP) – dohoda, která vyplývá 43 miliard eur na podporu producentů. CAP podporuje sektor, ve kterém působí méně než 2 % zaměstnaných obyvatel EU, avšak plyne do něj více než 40 % rozpočtu EU.“*

UNDP (2005)

Hlavním cílem zemědělských politik vyspělých států je zajistit dostatečné a stabilní příjmy svým zemědělcům. Protekcionistická opatření na ochranu svého zemědělského sektoru praktikují všechny vyspělé země s výjimkou Austrálie a Nového Zélandu. Na rozdíl od vyspělých zemí však země rozvojové nemají na podporu svých farmářů peníze a ochranná cla pod tlakem světových finančních institucí nebo chybou svých politických elit ruší (Fak 2003).

Jako příklad nejprotekcioničtější zemědělské politiky uvedu hlavní pilíře té evropské, tedy Společné zemědělské politiky (CAP). CAP vznikla jako první evropská politika již v roce 1957, tedy

v poválečné době, kdy Evropa trpěla nedostatkem potravin. Při vzniku měla CAP pět cílů: zvýšit produktivitu zemědělství, zajistit slušný životní standard pro zemědělské výrobce a zpracovatele, stabilizovat trh, zajistit plynulé dodávky potravin a poskytnout spotřebitelům potraviny za rozumné ceny. Splnění cílů vyžadovalo silné státní intervence, vytvoření společného evropského zemědělského trhu a uzavření tohoto trhu vnější konkurenci. Některé cíle se mohou v určitých situacích vzájemně popírat. Zajištění slušného standardu zemědělcům odporuje rozumným (nižším) cenám pro spotřebitele. V reálu jsou tedy zájmy zemědělců (těch je nyní v zemích EU 5 % z ekonomicky aktivního obyvatelstva) paradoxně stavěny vysoko nad zájmy spotřebitelů. Protekcionismus totiž vytváří vyšší ceny potravin, než jaké jsou na světových trzích, a navíc spotřebitelé platí za potraviny dvakrát. Jednou v obchodě a jednou ve formě daní, které se přetaví do zemědělských dotací. Za 50 let fungování CAP, nejdražší politiky EU (v posledních letech teče do CAP 45 % rozpočtu EU), byly její deklarované cíle dávno splněny. Přesto i v novém programovém období 2007–2013 potečou do CAP podobně velké sumy (viz kapitola 2.1.2).

Jedním z důsledků CAP je, že již od 60. let Evropa produkuje obrovské potravinové přebytky, které nemají doma odbyt. Proto EU začala dotovat i své zemědělské vývozy, což nejen stojí peníze evropských daňových poplatníků, ale především to v některých případech ničí zemědělství rozvojových zemí, které si dotování svých zemědělců dovolit nemohou. EU a většina ostatních vyspělých zemí tedy nejen chrání své trhy před levným dovozem z rozvojových zemí, které by teoreticky měly mít v agrárním sektoru komparativní výhodu a tedy možnost, kde by v soutěži s vyspělými zeměmi mohly „vyhrát“. Podotýkám, že i kdyby k této situaci došlo, z pohledu dlouhodobé ekonomické perspektivy a z hlediska globálního systému mezinárodní dělby práce by se jednalo spíše o „pseudovítězství“. Nicméně na lokálních úrovních to nepochybně může znamenat přínosy, přinejmenším zajištění relativně stabilního zdroje příjmů farmářů. EU ovšem ještě navíc do rozvojových zemí vyváží své dotované přebytky, čímž neférově vyhrává i soutěž uvnitř rozvojových zemí a mnohdy tak decimuje místní zemědělce, kterých je v rozvojových zemích přes polovinu obyvatel. Nesmím zapomenout podotknout, že stejně jako rozvinuté země aplikují bariéry zemědělského obchodu, činí tak i rozvojové země. Rozdíl je v tom, že zatímco rozvojové země uplatňují v průměru vyšší ale plochá cla, rozvinuté země aplikují dovozní cla pouze na některé produkty, zato však velmi vysoká (Foltýn a kol. 2005).

Nyní se budu věnovat jednotlivým hlavním nástrojům protekcionismu, které lze rozdělit na tarifní (celní) a netarifní. Nástroje proberu v rámci tří kapitol odpovídajících třem kategoriím problematiky zemědělského obchodu tak, jak je členěna na jednáních WTO: **1. přístup na trhy**, **2. domácí podpora** a **3. exportní dotace**. Podstatné je ještě rozdělení zemědělských komodit na dvě skupiny podle geografické polohy a států, kde jsou tyto komodity produkovány (platí jak pro rostlinnou, tak živočišnou výrobu). První skupinou jsou ty komodity, jež se produkují jak v rozvojových (pěstují se v subtropickém a především v tropickém podnebném pásu) tak i ve

vyspělých zemích (převládá mírný pás), proto se označují jako **konkurenční komodity** (*competing commodity*). Druhou skupinu jsou **nekonkurenční komodity** (*non-competing*), plodiny (zemědělská zvířata nikoli), které lze pěstovat pouze v rozvojových zemích (tropické plodiny) – patří sem káva, kakao, banány, čaj, ananas a další. V tabulce 1 je uvedeno rozřazení nejexportovanějších komodit do těchto dvou skupin podle hodnoty světového exportu dle FAO (2007).

Tabulka 1: Konkurenční a nekonkurenční komodity řazené podle objemu světového exportu (2004)

| konkurenční komodity | cena světového exportu v mld USD /rok | nekonkurenční komodity | cena světového exportu v mld USD /rok |
|----------------------|---------------------------------------|------------------------|---------------------------------------|
| maso                 | 52                                    | káva                   | 9                                     |
| tabák                | 24                                    | banány                 | 5                                     |
| víno a vermut        | 20                                    | kakao                  | 4                                     |
| pšenice              | 19                                    | čaj                    | 3                                     |
| mléko                | 18                                    | ananas                 | 1                                     |
| sója                 | 16                                    |                        |                                       |
| kukuřice             | 12                                    |                        |                                       |
| cukr                 | 11                                    |                        |                                       |
| bavlna               | 10                                    |                        |                                       |
| rýže                 | 9                                     |                        |                                       |
| sojový olej          | 6                                     |                        |                                       |
| ječmen               | 3                                     |                        |                                       |
| luštěniny            | 3                                     |                        |                                       |
| slunečnicová semena  | 1                                     |                        |                                       |
| buráky               | 1                                     |                        |                                       |

Zdroj: FAO (2007)

### 2.1.1 Přístup na trhy

Nejpoužívanějším nástrojem zemědělského ochrany a tedy bariérou pro import jsou **dovozní cla**. Clo je částka, kterou dovozce musí zaplatit za dovezené zboží, a to buď procentem hodnoty zboží nebo určitou částkou za každý kus zboží. Clo, které je příjmem do státní kasy, má za následek zvýšení domácí ceny zboží, z čehož obvykle profitují domácí producenti tohoto zboží a naopak bití jsou domácí spotřebitelé. Nejvíce pak pochopitelně clo dopadá na dovozce daného zboží, resp. na jeho producenty. Vývozce z rozvojové země má pak omezené šance se svým původně levnějším výrobkem srovnatelné kvality na zahraničním (nejčastěji evropském, americkém či japonském) trhu uspět. Cla uvalovaná rozvinutými zeměmi na dovozy zemědělských produktů konkurenční skupiny jsou často stanoveny tak, aby jednoduše zcela zabránila vnější konkurenci. Producenti z rozvojových zemí tak nemají vůbec možnost své zemědělské konkurenční produkty na trhy vyspělých zemí dovézt – to se týká především rýže, kukuřice, pšenice, bavlny, cukru, mléka a masa (FAO 2005). Existují také tzv. celní vrcholky (*tariff peaks*). Jedná se o cla alespoň třikrát větší než nominální průměrná cla a používají je převážně jen vyspělé země (Christová 2005, Foltýn a kol. 2005). Příkladem může být clo 324 %, které EU do roku 2006 uvalovala na dovoz rafinovaného cukru (Watkins 2004). Průměrné

clo uvalované na dovoz zemědělských výrobků do EU se pohybuje mezi 18 a 28 % pro země bez preferenčního přístupu, pokud se zohlední i preferenční přístupy, je to 10 %. Zatímco pro dovoz průmyslových výrobků do EU činí průměrné clo pouze 3 % (Matthews a Giblin 2006). V příloze 2 je uvedeno průměrné clo pro různé skupiny zemědělských produktů, které je uvalováno na dovoz do EU pro země bez preferenčních přístupu. Preferenční přístup znamená zvýhodněné podmínky (např. nižší cla) dovozu díky různým uzavřeným dohodám (viz dále).

Stav, kdy se celní sazba pro dovoz zemědělských produktů výrazně liší podle stupně zpracovanosti výrobku, tedy podle stupně přidané hodnoty, se nazývá *celní eskalace* (v tabulce 2 je uvedeno několik příkladů komodit, na něž se vztahuje). Celní eskalace bývá často aplikována právě u plodin nekonkurenční skupiny. Jde o produkty, bez kterých se bohatá společnost vyspělých zemí neobejde a musejí se tedy dovážet. Aby byly co nejlevnější, podléhají v nezpracované surové podobě (např. kakaové boby) nulovému či minimálnímu clu. Avšak, aby vyspělé země vyšly vstříc svým potravinářským výrobcům, čelí dovoz více zpracované komodity již vyššímu clu a úplně nejvyššímu clu pak podléhají finální potraviny (čokoláda) (Foltýn a kol. 2005).

Tabulka 2: Celní eskalace (v %) vybraných plodin a jejich produktů v roce 2002

| komodita  | stupeň zpracování | USA | EU   | Japonsko | Kanada |
|-----------|-------------------|-----|------|----------|--------|
| kakao     | nezpracované      | 0   | 0    | 0        | 0      |
|           | čokoláda          | 6,9 | 21,1 | 21,3     | 59     |
| káva      | nezpracovaná      | 0   | 0    | 0        | 0      |
|           | hotová pražená    | 0   | 9    | 12       | 0,4    |
| pomeranče | nezpracované      | 3,5 | 16,7 | 24       | 0      |
|           | džus              | 11  | 34,9 | 31       | 1      |
| ananasy   | nezpracované      | 1,2 | 5,8  | 12,1     | 0      |
|           | džus              | 4,1 | 11,6 | 24,3     | 0      |

Zdroj: FAO 2003

Poznámka: celní eskalace znamená zvyšování aplikovaného cla na dovoz komodity podle stupně jejího zpracování – čím vyšší stupeň zpracování, tím vyšší clo

Důsledkem celní eskalace je mimo jiné skutečnost, že do vyspělých zemí se pak nekonkurenční plodiny z rozvojových zemí dovážejí převážně v surové nezpracované podobě. Rozvojové země tudíž z finální ceny potraviny na trzích vyspělých zemí získají jen několika málo procentní podíl. Většinu přidané hodnoty výrobku díky svým celním bariérám získají vyspělé země resp. potravinářské koncerny z vyspělých zemí. Například u čokolády, vyrobené z kakaových bobů dovezených z Ghany, mají ghanští farmáři a zprostředkovatele dohromady z její finální ceny z prodeje v obchodech ve Velké Británii zisk přibližně 7 % (OXFAM 2002). Teoretickou otázkou však je, zda by na výrobu finální potraviny měla producentská země technické, finanční a intelektuální kapacity. Rozvojové země to však často díky celní eskalaci nemají možnost ani zkusit, tedy pokusit se rozvinout svůj zpracovatelský průmysl, a tím spustit multiplikační efekt rozvoje dalších navazujících odvětví a celkový rozvoj. OXFAM kritizuje toto pokrytectví vyspělých zemí, kdy na jednu stranu rozvojové země pobízí k diverzifikaci své výroby, avšak zároveň jim v ní brání. Ať už z jakýchkoli důvodů,

u rozvojových zemí zaujímá export finálních zemědělských produktů (potravin s vysokou přidanou hodnotou) pouze 17 % exportu všech zemědělských produktů (Fowler 2002a).

Rozvojové země a obzvláště ty nejméně rozvinuté jsou tak silně závislé na exportu primárních, nezpracovaných komodit (ať už zemědělských plodin či nerostných surovin). A jelikož cena zemědělských komodit již desetiletí stagnuje (či klesá), na rozdíl od neustále rostoucích cen řady ostatních produktů, zhoršují se pro tyto země reálné směnné relace. Tedy zlevňuje se „jednotka“ vývozu a zdražuje se dovoz, jak o tom např. hovoří Prebischova teorie periferní ekonomiky (viz kapitola 1.3.4 a rámeček 5). Je nasnadě, že vyvážející země se musejí snažit navyšovat objem vývozu, aby příjmy ze zahraničního obchodu udržely alespoň na stejné úrovni. Mimo jiné to může mít velmi neblahé dopady na životní prostředí daných zemí (viz kapitola 2.4 a 3.1.3).

#### Rámeček 5: Hypotéza Prebisch-Singer

V roce 1950 ekonomové Prebisch (1950) a Singer jako první začali tvrdit, že směnné relace mezi primárními produkty a průmyslovými výrobky se v průběhu času zhoršují. Tito autoři vyslovili z toho vyplývající hypotézu, že země, jež vyvážejí primární komodity, jsou při stejném objemu exportu v průběhu času schopny čím dál méně importovat. To proto, že importují průmyslové výrobky, které se zdražují, zatímco jejich export primárních komodit stále zlevňuje. Prebisch proto jako řešení pro chudnoucí rozvojové země navrhoval, aby diverzifikovaly své hospodářství. Pak nebudou muset exportovat pouze primární komodity, ale i různé průmyslové výrobky. Tím se jejich směnné relace vylepší a nastartuje se v těchto zemích rozvoj.

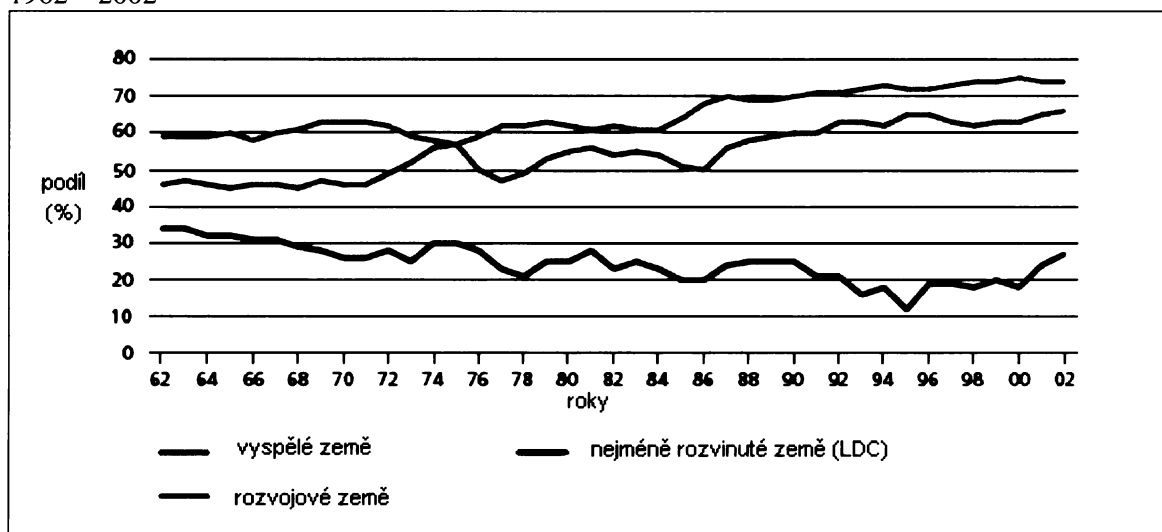
Zdroj: Gibbon (2004)

Pro dovozní cla a celní eskalace existují výjimky pro nejméně rozvinuté země. EU má s některými rozvojovými zeměmi sjednané **preferenční dohody** umožňující zvýhodněný dovoz výrobků na její trh. Zmíním dvě nejdůležitější z nich. Zaprvé je to *Dohoda z Cotonou* platící od roku 2000 do roku 2020 (nahradila Dohody z Lomé), která umožňuje bezcelní dovoz státům Afriky, Karibiku a Pacifiku (státy ACP – viz příloha 3). Bezcelní dovoz platí ale pouze pro některé země ACP (viz například kvóty pro dovoz cukru v kapitole 3.2.3), pouze v určité stanovené kvótě a jen pro některé tradiční exportní komodity (banány, rum, cukr atd.). Jedná se o zemědělské produkty s malou či žádnou přidanou hodnotou, nikoli o průmyslové výrobky, což odkazuje na politiku merkantilismu a neokolonialismus (viz kapitola 1.3). Druhá dohoda se týká nejméně rozvinutých zemí (LDC – viz příloha 4), kterým EU poskytuje od roku 2001 bezcelní přístup pro veškeré jejich produkty v neomezeném množství (jak zemědělské tak průmyslové) v rámci iniciativy *Everything but Arms (EBA)*. Dohoda má tři výjimky, které byly vydobýty evropským zemědělským lobby, pro nejcitlivější komodity: bezcelní dovoz neplatí do roku 2006 pro banány a do roku 2009 neplatí pro cukr a rýži, což jsou plodiny, z nichž by měly LDC ze všech svých zemědělských produktů největší příjmy (Matthews, Gallezot 2006). Africké LDC mají navíc i výhody pro dovoz do USA díky *Zákonu na podporu růstu a příležitosti pro Afriku (AGOA)*, ovšem pouze pro některé komodity, a to ještě za striktních podmínek. Například, pokud chce africká země dovést do USA svůj textil díky AGOA bez cla, musí na jeho ušití použít látky a nitě americké výroby (Fowler 2002a). Navíc, jak hovoří zpráva od OXFAM, aby takto africké LDC mohly bezcelně do USA vyvážet, musely na oplátku otevřít své

trhy americkým investorům. Kritické hlasy tak říkají, že celkově z AGOA mají větší zisky nikoli africké LDC, ale USA (Fowler 2002a).

V grafu 1 je znázorněn podíl, jaký na celkovém zemědělském exportu tvoří zpracované produkty. Jak u vyspělých, tak u rozvojových zemí tato hodnota od 60. let 20. století pozvolna stoupá. Zatímco u vyspělých zemí se za posledních 40 let vyšplhala z 60 % na téměř 75 %, rozvojové jsou o 10 % níže. Trend je však naprosto jiný u skupiny nejhudších zemí – LDC. Zde se podíl zpracovaných produktů na celkovém zemědělském exportu od 60. let do poloviny 90. let dokonce snižoval, a to z hodnoty 34 % na pouhých 12 % v roce 1995. V druhé polovině 90. let se vývoj zvrátil a podíl začal stoupat. V roce 2002 však nedosahoval ani 30 %, tedy méně, než před 40 lety. Na zvýšení podílu v posledních letech měla vliv zmiňovaná iniciativa EBA (FAO 2005). Zpráva OXFAM (Fowler 2002a) však uvádí údaje pro export finálních potravin (s vysokou přidanou hodnotou – nikoli jen částečně zpracovaných produktů, které sleduje FAO), jimž přisuzuje podíl na celkovém exportu zemědělských produktů znatelně menší: u rozvojových zemí 17 %, u LDC pouze 5 %.

Graf 1: Podíl zpracovaných zemědělských produktů na celkovém zemědělském exportu v letech 1962 – 2002



Zdroj: FAO (2005)

Dalším z regulativních nástrojů importu jsou **dovozní kvóty**. Jde o stanovení maximálního množství zboží, které stát povoluje dovézt, přičemž dovozci musejí od státu získat k dovozu povolení (licenci). Kvóty však byly v Uruguayském kole jednání WTO zakázány a byly (často jen formálně) přetvořeny na cla (viz kapitola 2.3.1). V rámci zmiňovaných preferenčních dohod jsou však kvóty povoleny.

**Administrativní procedury a technické bariéry** představují další netarifní opatření a zahrnují např. zdravotní a hygienické předpisy, předpisy týkající se balení a etiket, standardy kvality a procedury při odbavení. Používání těchto bariér regulují dohody WTO, které dovolují uplatňovat tyto nástroje pouze na základě vědeckých podkladů a nikoli jako formu bariéry proti dovozům. Ve skutečnosti však ke zneužívání těchto nástrojů dochází a jsou proti dovozu z rozvojových zemí stejně



účinné jako cla a navíc jsou méně transparentní (Croome 1999, Fowler 2002a). Pro rozvojové země je často nedosažitelné (finančně, technologicky, na lidské zdroje), aby mohly vyhovět normám, které vyspělé země (především EU) na dovoz zemědělských produktů aplikují, a někdy pro to nemohou udělat vůbec nic (viz rámeček 6).

#### Rámeček 6: Bariéra dovozu vietnamského sumce do USA

Jako extrémní příklad zneužití standardů na zamezení levného dovozu z rozvojových zemí může sloužit případ dovozu sumce z Vietnamu do USA. V druhé polovině 90. let se zvýšila životní úroveň části vietnamských rybářů právě díky vzrůstajícímu vývozu této ryby do USA. To se však nelíbilo americkým rybářům, kteří proti tomu začali silně lobbovat a v roce 2001 tak dosáhli v americkém Kongresu změny definice sumce tak, aby vietnamský sumec této definici neodpovídal, a tak již nemohl být do USA dovážen. Postižení vietnamští rybáři tak přišli o potřebné výtěžky a tak se jejich sociální situace opět zhoršila. Nyní mohou žít potravou pouze sami sebe, avšak už si nemohou přivydělat něco navíc prodejem ryb na export. Důsledkem toho je zhoršení jejich zdraví, nedostupnost vzdělání pro jejich děti, tzn. tedy nedosažitelnost veřejných služeb, za které se v rozvojových zemích zpravidla musí platit.

Zdroj: Fowler (2002a)

### 2.1.2 Domácí podpora

Domácí podpora, tedy státní dotace místním zemědělcům a potravinářským firmám mají na výdajích států do agrárního sektoru největší podíl. Z 43 % určených z evropského rozpočtu na CAP v letech 2007–2013 (v prvním roce 45,5 %, v posledním 40 %) půjde 34 % na tzv. přímé platby zemědělcům a na opatření na zemědělských trzích, zbylých 9 % pak na rozvoj venkova (European Parliament, Council, Commission 2006). Avšak ne všechny dotace mají pochopitelně vliv na mezinárodní obchod se zemědělskými produkty. V EU se mluví o tzv. multifunkčním zemědělství, což vyjadřuje, že zemědělství není jen produkce potravy a s tím spojené obchodní zájmy, ale že jde i o péči o krajinu, zachování práce farmářů, zachování venkovského osídlení, strategických zásob a zajištění kvality a nezávadnosti potravin. Tyto různé dimenze pojetí zemědělství vyspělými zeměmi způsobuje, že oblast domácí podpory patří k nejkomplikovanějším tématům projednávaným ve Světové obchodní organizaci (Foltýn a kol. 2005).

Světová obchodní organizace (WTO 2002) dělí opatření domácí podpory do tří skupin podle toho, do jaké míry deformují trh: **1. zelená skupina (Green Box)** zahrnuje opatření (údajně) vůbec či minimálně ovlivňující trh a produkci: poradenství, výzkum, marketing, programy na podporu vzdělanosti, podpory znevýhodněným oblastem a skupinám, pomoc při budování venkovské infrastruktury, apod. Do této skupiny patří ale i přímé platby zemědělcům, které nejsou vázány na objem produkce a výši cen. Kritické hlasy jednoznačně namítají, že především tyto přímé platby rozhodně trh deformují, a to tím, že motivují zemědělce tímto stálým bezrizikovým příjmem v zemědělství zůstat (Christová 2005) – více viz kapitola 3.3.2. **2. modrá skupina (Blue Box)** obsahuje podpory, jež trh zároveň deformují (podporují zemědělskou produkci), ovšem také zároveň obsahují mechanismy snižující její nárůst (např. postupně omezované přímé platby farmářům vázané

na objem produkce). Modrá skupina vznikla hlavně kvůli EU, aby získala čas pro reformy CAP (Foltýn a kol. 2005). **3. oranžová skupina (Amber Box)** zahrnuje nejškodlivější druhy domácích podpor: programy podporující nárůst produkce při cenách vyšších, než jaké jsou na světovém trhu. Jedná se o například státem garantované (intervenční) ceny (např. u cukerného pořádku v EU – viz kapitola 3.2.3), dotace vstupů (kapitálu, meziproductů, atd.) a dotace výstupů (platby vázané na produkci) (WTO 2002).

Domácí podpora zemědělců ve vyspělých zemích přispívá k nadprodukcí. Již samotná nadprodukce by měla na rozvojové země negativní dopad, protože způsobuje snížení ceny na světových trzích, v důsledku čehož mají rozvojové země nižší příjmy ze svých exportů. Problém s přebytky je navíc ve vyspělých zemích řešen snahou o omezení importu (viz předešlá kapitola 2.1.1) v kombinaci s podporou vlastního exportu (viz kapitola 2.1.2), což přispívá k další deformaci trhu.

### **2.1.3 Exportní dotace**

Mezi domácí podporou a využíváním exportních dotací zemědělství je úzká souvislost. Právě díky domácí podpoře jsou produkovány velké zemědělské přebytky, které je potřeba prodat. Ale jelikož doma o ně není zájem, musejí se využít právě exportní dotace, aby je bylo možné prodat alespoň v zahraničí. To znamená, že tento zemědělský export je subvencován natolik, že jeho prodejní cena je nižší než výrobní náklady zemědělců v rozvojových zemích. Exportní dotace jsou pro rozvojový svět nejvíce devastující, a to právě proto, že (alespoň z globálního pohledu) naprosto neférově porážejí konkurenci farmářů z rozvojových zemích i u nich doma. Uměle snižují světové ceny a vytlačují z trhu konkurenci. Mezinárodní trh je nejvíce pokřiven u vysoce dotovaných komodit, které se vyvážejí z vyspělých zemí na světový trh a tím snižují cenu komodity. Mezi ně patří pšenice, kukuřice, rýže, cukr, mléčné výrobky, maso a olejniny (FAO 2005). V grafu v příloze 5 je znázorněn podíl dotovaného exportu na celkovém exportu vybraných zemědělských produktů z EU. Na prvním místě stojí máslo, jehož export z EU je vždy dotovaný – tedy podíl dotovaného exportu činí u másla 100 %. Přes polovinu exportu EU dotuje i u dalších mléčných výrobků či rýže (FAO 2005).

Subvencovaný export může mít v rozvojových zemích fatální následky pro lokální zemědělskou výrobu v rozvojových zemích. Jako ilustrace může sloužit vývoz evropského mléka na Jamajku. EU produkuje více mléka, než je sama schopna spotřebovat, a tak subvencuje jeho export, aby ho mohla prodat na světovém trhu. Jamajka, kde se zemědělský mléčný sektor zdravě vyvíjel do začátku 90. let 20. století, musela v roce 1992 v rámci plnění podmínek rozvojové půjčky od Světové banky výrazně snížit cla na dovoz sušeného mléka (Fowler 2002b). Důsledkem byl masivní příval dotovaného sušeného mléka z EU, jehož subvencovaná nízká cena vytlačila z lokálního mléčného trhu většinu místních farmářů (Fowler 2002b). Zpráva OXFAM (Fowler 2002b) tento stav hodnotí velmi

negativně, jelikož přicházejí o obživu chudí jamajští zemědělci. Naopak pozitivně se o tomtež vyjadřuje Stiglitz (2003, s. 31) jež říká, že otevření jamajského trhu dotované konkurenci „...možná poškodilo místní statky, ale na druhé straně zlevnilo mléko pro chudé děti.“ Chudých jamajských dětí je však více než chudých jamajských mléčných farmářů, ovšem pokud by tato situace nastala v každém jamajském zemědělském odvětví, byli by poškozeni všichni jamajští zemědělci. Jim pak levnější mléko (a další dovezené subvencované potraviny) pro děti neposlouží, jelikož bez své obživy na ně nebudou mít peníze (Fak 2003).

## 2.2 GATT, WTO

Již několik set let je za důležitý faktor ekonomického růstu považován obchod. Země, které se na mezinárodním obchodu podílejí, se proto zavázaly podporovat jeho růst a odbourávat bariéry, které by mu bránily. K tomuto účelu se již v roce 1947 dohodly vlády 23 zemí na omezení svého práva jednat jednostranně, čili nejednat bez konzultace s ostatními státy, v otázkách obchodní politiky a podepsaly Všeobecnou dohodu o clech a obchodu (GATT).

GATT vznikla po 2. světové válce, kdy se vítězné státy snažily vytvářet mezinárodní instituce, jejichž existence by předešla dalším válkám a ekonomickým krizím. V roce 1945 tak vznikla Organizace spojených národů (OSN), jejímž hlavním cílem bylo udržovat světový mír. Již ale o rok dříve, na konferenci v americkém Bretton Woods, založily západní státy v čele s dominantními USA tři ekonomické instituce, které měly eliminovat ekonomické příčiny válek a jejichž vznik byl v mnoha ohledech začátkem nového řádu světového hospodářství. Byly to Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj, která byla později změněna na Světovou banku (WB), Mezinárodní měnový fond (MMF) a Mezinárodní obchodní organizace, která však nakonec kvůli neshodám ohledně rozsahu jejích pravomocí nevznikla. Místo ní byla v roce 1947 podepsána soustava vzájemných snížení cel mezi 23 signatářskými státy – GATT.

GATT je mnohostranná mezistátní obchodní smlouva obsahující pravidla a postupy, které vytvářejí rámec pro mezinárodní obchod a obchodní politiku. Cílem smlouvy je otevření mezinárodního obchodu na dohodnutých principech. V rámci GATT byly organizovány celně-tarifní konference (kola jednání – viz rámeček 7), které vedou k dohodám o zmenšování obchodních překážek mezinárodního obchodu. V roce 1995 byla v rámci GATT ustanovena Světová obchodní organizace (WTO), která dnes spravuje desítky mnohostranných dohod, jež byly k lednu 2007 podepsány 150 státy světa (členské státy GATT/WTO viz přílohy 6 a 7).

#### Rámeček 7: Kola jednání v rámci GATT, WTO

1. 1947 – Ženeva
2. 1949 – Annecy
3. 1951 – Torquay
4. 1956 – Ženeva
5. 1960-61 – Dillonovo kolo
6. 1964-67 – Kennedyho kolo
7. 1973-79 – Tokijské kolo
8. 1986-94 – Uruguayské kolo
9. 2001-06 – Dauhá kolo

Zdroj: WTO (2007c)

Členy WTO, jejíž sekretariát s 600 zaměstnanci sídlí v Ženevě, jsou národní vlády, přičemž vlády členských států Evropské unie (EU) na jednáních zastupuje většinou Evropská komise. Nejvyšším rozhodovacím orgánem WTO je Ministerská konference (ministři všech členských zemí), která se schází nejméně jedenkrát za dva roky a může rozhodovat v jakékoli věci. Pod ní je Generální rada složená z vyslanců jednotlivých států, která se schází v Ženevě několikrát do roka. Vyslanci se scházejí i jako Orgán pro řešení sporů (dohlíží na procedury řešení sporů mezi členy) a Orgán pro revizi obchodní politiky (analyzuje obchodní politiky členů). Pod Generální radu spadají tři rady: Rada pro obchod zboží, Rada pro obchod službami a Rada pro obchodní aspekty práv k duševnímu vlastnictví (TRIPS). Na dalších nižších úrovních struktury WTO jsou výbory (např. Výbor pro zemědělství, Výbor pro antidumping atd.), pod které spadají komise a mnoho dalších pomocných orgánů.

WTO má tři základní cíle: 1. napomáhat volnému obchodu (odstraňovat překážky, zajistit průhledná a stabilní pravidla obchodu), 2. působit jako fórum pro trvalá jednání o obchodních pravidlech, 3. řešit spory mezi členskými státy, dohlížet a vynucovat realizaci dohod z Uruguayského kola. Členové WTO musejí všechny dohody dodržovat (Businessinfo.cz 2002a).

WTO pokračuje v praxi GATT přijímat rozhodnutí konsensem, což má umožňovat všem členům, aby jejich zájmy byly přiměřeně zohledněny. Pro dosažení konsenzu mají velký význam neformální jednání mezi zainteresovanými zeměmi, která svolává buď jednotlivý člen WTO nebo předseda orgánu WTO. Cílem neformálního jednání je příprava rozhodnutí přijatých na oficiálních jednáních. Rozhodování konsenzem se nelíbí *zpátečníkům* (viz kapitola 1.4), kterým to připadá jako zdlouhavý proces, takže by preferovali hlasování. Ovšem nikoli klasicky, tedy jedna země – jeden hlas (to by totiž převažovaly hlasy rozvojových zemí), ale každý hlas by vážil podle ekonomické síly daného státu, stejně jako je tomu ve WB a MMF (Wolf 2002). Jenže i schvalování dohod konsensem není žádná průhledná demokratická procedura, která by zaručovala přijímání celospolečensky prospěšných dohod. Zprv proto, že by nebylo vždy zřejmé, kdo se podílí na konsensu, protože neexistují záznamy o tom, kdo pro co hlasoval. Zadruhé proto, že na ministerských konferencích WTO jsou jednotlivé státy zastoupeny svými ministry obchodu, přičemž každý z těchto ministrů je úzce napojen na určité zájmové skupiny ve své zemi (Businessinfo.cz 2002a). Ministři obchodu ale často hájí

pouze zájmy podnikatelské sféry – jak vývozců, kteří chtějí otevřít nové trhy pro své výrobky, tak producentů, kteří soutěží s dovozy ze zahraničí. „Tyto zájmové skupiny se samozřejmě snaží udržet maximální úroveň bariér stejně jako veškeré dotace, o jejichž nezbytnosti se jim podařilo přesvědčit parlament svojí země,“ říká Stiglitz (2003, s. 51). Ministři tak jednájí více v zájmu těchto průmyslových a zemědělských lobby, než v zájmu většiny daňových poplatníků, kteří zemědělskou protekcionistickou politiku financují ze svých kapes. (Jak vypadá zemědělské lobby v praxi, přibližuje rámeček 8.) Ještě méně důležité, než zájmy běžných daňových poplatníků, jsou pro ministry obchodu témata ochrany životního prostředí či pracovní standardy producentů z rozvojových zemí, kromě toho, že jde o překážky, jež je záhodno překonat (Stiglitz 2003).

#### Rámeček 8: Lobby cukrových baronů v USA

Nejen cukrový sektor v EU, jemuž se bude věnovat kapitola 3.2, je masivně dotován, nýbrž i ten v USA. Díky dotacím a striktní ochraně proti importu, je cena cukru na americkém trhu dvaapůlkrát vyšší než na světovém trhu. Dotace plynou do kapes několika málo cukrovým korporacím, které pěstují cukrovou třtinu. Příkladem jsou „cukroví baroni“ z Floridy, jež dostávají od floridské vlády na dotacích kolem jedné miliardy dolarů ročně. Vládě se to rozhodně vyplatí, jelikož cukroví magnáti jí to „vracejí“. – V roce 2004 darovaly dvě cukrové korporace operující na Floridě na volební kampaň republikánů i demokratů dohromady 925 000 USD. Tím si zajistily, že i v dalším volebním období bude pro ne přísun dotací štědrý, ať dopadnou volby jakkoli. Cukroví baroni mají tak zajištěn pohodlný přísun financí na pěstování (bez dotací nekonkurenceschopné) třtiny. Obětí tohoto systému jsou producenti cukru z rozvojových zemí, jež přicházejí o možnost prodat svůj cukr na trhu USA, ale také američtí daňoví poplatníci, z jejichž peněženek proudí peníze do cukrových korporací.

Zdroj: Washingtonpost.com (2005)

Mnohostranný obchodní systém WTO je založen na 5 základních principech, vztahujících se na všechny dohody WTO: 1. **nediskriminace** – členské státy nesmějí diskriminovat nebo zvýhodňovat jakékoli obchodní partnery (tzv. *doložka nejvyšších výhod – most favoured nation clause*) a nesmějí vztahovat jakákoli pravidla a uvalovat daně či poplatky na dovozy (povoleno je pouze ukládat clo), které by měly za cíl chránit či zvýhodňovat domácí produkci (tzv. princip *národního zacházení – national treatment*). Z principu nediskriminace však existují výjimky: Generální klauzule o výjimkách umožňuje přijmout opatření na ochranu zdraví či života lidí, zvířat nebo rostlin anebo na zachování vyčerpatelných přírodních zdrojů. To znamená, že dovozy mohou být omezovány, avšak pravidla uplatňovaná na dovozy musejí být v souladu s principem nediskriminace aplikována přesně stejně jako na domácí produkci. Další výjimkou jsou regionální a transregionální ujednání o volném obchodu (preferenční dohody, celní unie), jednostranné preference pro rozvojové a nejméně rozvinuté země (LDC). Je také povoleno uvalit bariéry vůči zboží vyráběnému vězni. Toto ustanovení má blízko k „sociální klauzuli“, a tak je někdy citováno jako precedens pro další potenciální ustanovení, např. v otázkách dětské práce (Štěrbová 2001).

2. principem je **postupné odstraňování překážek** – tedy liberalizace obchodu, přičemž platí, že jednou odstraněné bariéry nemohou být znovu zavedeny. 3. princip je **předvídatelnost, stabilita a transparentnost** – určité stability je dle WTO dosaženo zavázáním maximální nepřekročitelné výše tarifů, stabilita a transparentnost má být zajištěna povinnostmi členských států zveřejňovat všechny

změny obchodních politik a jejich pravidelnou prověrkou ze strany WTO. 4. princip představuje **podpora hospodářské soutěže** – snaha o vytváření takových pravidel mezinárodního obchodu, která zajistí spravedlivou obchodní soutěž. Příkladem je obrana proti dumpingovému vývozu, exportním dotacím a subvencím. Posledním je 5. **rozvojový princip – podpora rozvoje a ekonomických reforem** – tento princip umožňuje poskytovat rozvojovým zemím určité preference jako například delší přechodná období (např. v Dohodě o zemědělství, jež bude probírána v kapitole 2.3, měly rozvojové země o 4 roky delší prováděcí období), symetričnost v implementaci dohod či technickou pomoc (Štěrbová 2001).

Obchodní pravidla daná WTO jsou ukotvena v desítkách právních textů – dohodách. Každá oblast obchodu má svou základní dohodu: Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT) – pro oblast obchodu zbožím, Všeobecná dohoda o obchodu službami – pro oblast obchodu službami, Dohoda o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví (TRIPS) – pro oblast práv k duševnímu vlastnictví a další. K dohodě GATT jsou sjednány ještě další dohody pro vybrané sektory obchodu zbožím – mezi nimi i dohoda pokrývající oblast zemědělství (viz dále) a dohoda pokrývající oblast sanitárních a fytosanitárních opatření (což jsou tzv. „zdravotní“ regulace pro zemědělské produkty).

## 2.3 Dosavadní výsledky jednání o obchodu se zemědělskými produkty

Cílem GATT/WTO je napomáhat mezinárodnímu volnému obchodu – tedy snižovat míru ochranných obchodních opatření a zajistit rovné obchodní dohody mezi státy. Od roku 1947 bylo dokončeno osm kol jednání, přičemž v prvních pěti se sjednávali dvoustranné dohody a teprve od Kennedyho kola (viz výše rámeček 7) se vyjednávalo multilaterálně. Výsledkem osmi dokončených kol byl pokles průměrného cla na průmyslové zboží ze 40 % na 4 %. Liberalizace obchodu s průmyslovými produkty byla realizována také odstraňováním bariér jako jsou kontroly, dovozní licence a kvóty (Štěrbová 2001)

Zatímco cla na průmyslové výrobky byla značně ořezána, bariéry zemědělského obchodu se během prvních pěti kol ani vůbec nedebatovaly. Zemědělský obchod byl podřízen především netarifním bariérám jako jsou kvóty, z nichž mnoho bylo svázáno s politickými zájmy uvnitř jednotlivých zemí. Jejich snížení či odstranění by vyžadovalo tudíž také změny v domácích politikách a zavést toto téma do mezinárodních obchodních jednání v rámci GATT se proto žádnému státu nechtělo.

Vůbec první pokus o liberalizaci obchodu se zemědělskými komoditami se uskutečnil v rámci GATT až v **Kennedyho kole**, kdy sice došlo k 15–18% snížení cel na zemědělské a potravinářské výrobky, což však ale na mezinárodní obchod se zemědělskými komoditami nemělo reálně žádný vliv (Businessinfo.cz 2002b, Štěrbová 2001). V **Tokijském kole**, kterého se účastnilo přes 80 zemí, se

v oblasti zemědělského obchodu učinil už jakýsi malý pokrok. Vznikly zvláštní mnohostranné dohody o hovězím masu a mléčných produktech a došlo ke snížení cel na dovoz tropických plodin, jež uvalovaly vyspělé země na rozvojové. Nepodařilo se však ani trochu liberalizovat vnitřní zemědělské politiky (týkající se např. domácích dotací zemědělcům), na něž nebyly smluvní vlády ještě připraveny (Businessinfo.cz 2002b). Pokrokem ale bylo, že se vůbec poprvé formálně uznala souvislost mezi domácími ochrannými politikami a mezinárodním obchodem, přičemž ochrannost bylo a je nejsilnější právě v agrárním sektoru. Toto uznání připravilo půdu pro následující jednání o zemědělství v Uruguayském kole. I přes zmíněné malé posuny zůstalo zemědělství v Tokijském kole stranou hlavního proudu vyjednávání GATT.

To se radikálně změnilo v **Uruguayském kole** (1986 – 1994), kdy se zemědělství dostalo na vrchol vyjednávaných témat a zůstalo tam až do současnosti. Zemědělský obchod způsoboval takový zájem jednak proto, že jeho pravidla jsou nejpokřivenější ze všech a jednak proto, že na jednáních už bylo mnohem více rozvojových zemí, na kterých se právě negativní dopady nespravedlivých pravidel odrážely nejvíce. Tyto země se začaly silně ozývat. Před začátkem Uruguayského kola vykazoval systém GATT co se týče zemědělství a rozvojových zemí následující nedostatky (Businessinfo.cz 2002b): zemědělství nebylo v GATT zastoupeno žádnou souhrnnou dohodou jako ostatní hospodářská odvětví, byla „opomíjena“ celní eskalace, která zabraňovala rozvojovým zemím vyvážit do rozvinutých zemí zemědělské produkty s vyšším stupněm zpracování, a konečně poslední podstatná slabina – v procedurách GATT neměly rozvojové země hlasovací právo. Mnohé rozvojové země byly při jednáních znevýhodněny i dalšími způsoby. Jelikož všechna jednání probíhala zároveň (15 jednání souběžně), méně početné delegace z chudých rozvojových zemí se nemohly účastnit všech z nich. Dalším znevýhodněním pro ně byla skutečnost, že jednání probíhala jako jeden celek, tj. přistoupení ke každé sjednané dohodě bylo předmětem přistoupení k celému konečnému balíku, což vedlo k opomíjení slabších účastníků. „Důsledky těchto skutečností vyvstaly, když došlo na ratifikaci. Dohoda byla prakticky neprůchodná, byla totiž prezentována jako dokument typu „ber nebo nech být“. Chudší rozvojové země jej tedy přijaly“ (Businessinfo.cz 2002b).

Původní časový limit pro Uruguayské kolo vypršel v roce 1990, avšak kvůli zdlouhavosti jednání především díky zemědělství se posunul o další čtyři roky, ve kterých jednání nakonec degenerovala na soukromá setkání mezi USA a EU a zbytek světa se jich už neúčastnil (Businessinfo.cz 2002b). Podstatná jednání skončila konečnou dohodou přijatou na ministerském setkání v Marákéši v roce 1994. Hlavním výsledkem Uruguayského kola v zemědělském sektoru bylo uzavření Dohody o zemědělství (AoA), jež zahájila postupnou liberalizaci tohoto odvětví. AoA ratifikovaná v roce 1994 poprvé zahrnuje obchod se zemědělskými produkty plně pod principy GATT. Prováděcí období závazků AoA skončilo pro rozvinuté země v roce 2000 a pro rozvojové v roce 2004 (rozvojové země moly tento pozdější termín díky tzv. zvláštnímu zacházení, které jim GATT/WTO přiznává). AoA

výslovně předpokládala obnovení negociací s cílem vyhodnotit zkušenosti z jejího plnění a stanovit pokračování reformem v dalším kole jednání (Zajíček 2006).

V roce 2001 bylo v Kataru zahájeno poslední (ještě nedokončené) jednání WTO – **Dauhá kolo**, jehož deklarovaným cílem byla pomoc chudým zemím plnoprávně se začlenit do mezinárodního obchodního systému a umožnit jim přístup na trhy vyspělejších států (tzv. Rozvojová agenda z Dauhá). Jednání, poté co proběhla v Cancúnu, Ženevě, Hong-Kongu, uvízla v červenci 2006 v Ženevě na mrtvém bodě. Zastavila se kvůli neschopnosti zúčastněných stran – zejména vyspělé versus rozvojové země – dohodnout se na jádru sporu, kterým je tradičně právě zemědělství. K obnovení jednání však podle zasedání generální rady WTO v únoru 2007 v budoucnu opět dojde (Votavová 2007). Jediným znatelným výsledkem týkajícím se agrárního sektoru, kterého bylo v Dauhá kole zatím dosaženo, je závazek úplného zrušení absurdních zemědělských exportních dotací do roku 2013. Dotované exporty sice představují nejmenší částku ztrát plynoucích rozvojovým zemím ze všech tří zmiňovaných oblastí zemědělského obchodu, ovšem jejich dopady silně narušují mezinárodní obchod (Foltýn a kol. 2005).

Dauhá kolo jednání se od Uruguayského liší tím, že rozvojové země mají silnější vyjednávací pozici. Podnikly totiž do té doby pro rozvojové země nevídaný krok: především větší a relativně vyspělejší rozvojové země se sdružily do zájmové skupiny *G-20* (viz rámeček 9), v rámci které prosazují své zájmy (Christová 2005). Shodly se hlavně na tom, že je potřeba eliminovat již zmiňované exportní podpory a otevřít trh se zemědělskými výrobky. Podstatné také je, že v roce 2001 do WTO vstoupila Čína, která tábor rozvojových zemí ještě posílila (stala se také členem *G-20*). Důsledkem posílení pozice rozvojových zemí je právě stav, že se nedospělo k žádné dohodě (dříve se k dohodě dospělo, avšak za cenu toho, že prospěch z ní měly vždy převážně vyspělé země). *G-20* dala vyspělým státům najevo, že nehodlá pokračovat v jednáních o uvolnění obchodu, dokud se nenaplní jejich dřívější sliby (Fak 2004). Už v roce 2001 se členské země WTO dohodly, že odstranění zemědělských dotací a otevření trhů vyspělých zemí levným dovozům z rozvojových zemí, bude pro světový obchod a tedy jednání ve WTO prioritou. K tomu však dodnes nedošlo. Rozvojový svět tak na oplátku odmítá jednat o dalších kapitolách liberalizace mezinárodního obchodu, jež jsou především v zájmu vyspělých zemí. Argument skupiny *G-20* zní, že rozvojové země velmi ustoupily vyspělým už v roce 1994, kdy otevřely své trhy průmyslovému zboží z vyspělých zemí a přistoupily na Dohodu o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví (TRIPS), jež slouží především zájmům vyspělých zemí a nadnárodních koncernů (Fak 2004). TRIPS mimo jiné umožňuje velkým koncernům patentovat do té doby volně přístupné přírodní léky a tradiční vědomosti domorodých obyvatel (tzv. biopirátství) a vymáhat na komkoli placení licenčních poplatků za jejich komerční používání. Neinformovaní drobní farmáři tak mohou ztratit u řady pěstovaných odrůd právo skladovat, prodávat či obchodovat s osivem (Foltýn a kol. 2005). Tyto kroky z roku 1994 zatím v praxi slouží především zájmům západních investorů a rozvojový svět tak



čeká na odpovídající kompenzaci ze strany vyspělých zemí ve formě zrušení jejich protekcionistických opatření v agrárním sektoru – snížení zemědělských dotací a cel na dovoz. Vyspělé země ovšem zase odmítly toto přijmout, pokud rozvojové země nechtějí jednat o jejich návrhu – tzv. Singapurských bodech, které se týkají pravidel ochrany zahraničních investic či průhlednosti zadávání veřejných zakázek. Uplatnění Singapurských bodů by však bylo pro rozvojové země velmi náročné a největší prospěch by z nich opět nejspíše měly západní nadnárodní firmy, které by mohly snadněji a bezpečněji investovat v rozvojových zemích (Fak 2004).

Rámeček 9: Skupina států G–20  
Argentina, Bolívie, Brazílie, Čína, Egypt, Filipíny, Guatemala, Chile, Indie, Indonésie, Jižní Afrika, Kuba, Mexiko, Nigerie, Pákistán, Paraguay, Tanzánie, Thajsko, Uruguay, Venezuela, Zimbabwe

Problematika zemědělského obchodu se ve WTO, jak již bylo řečeno v kapitole 2.1, člení na tři oblasti: přístup na trhy, exportní dotace a domácí podpora. Nyní se budu věnovat konkrétním pokrokům ve vyjednávání a jejich dopadům na rozvojové země v každé z nich.

### **2.3.1 Přístup na trhy**

Všeobecné rozšíření přístupu na trhy považuje WTO za jeden ze svých cílů a zároveň potenciálně významných příspěvků k rozvoji chudých zemí. Rozvojovým zemím měla rozšířit přístup na trhy se zemědělskými výrobky vyspělých zemí Dohoda o zemědělství (AoA) podepsaná v roce 1994 (na konci Uruguayského kola) a jejíž prováděcí období skončilo v roce 2000 (resp. 2004 pro rozvojové země). „Kombinace různých důvodů zapříčinila, že i podstatný závazek z Uruguayského kola má daleko méně výrazné výsledky než zejména rozvojové země doufaly“ (Foltýn a kol. 2005, s. 9).

V AoA si nejprve členské státy WTO zavázaly dodržovat pro svá stávající cla limity, jež si samy určily (podmínkou pouze bylo, že tyto určené limity nesmějí být vyšší než úroveň cel v tzv. základním období 1986–1988) a pak tato cla v prováděcím období postupně snižovat. V rámci prováděcí lhůty měly rozvinuté země snížit limity všech cel na zemědělské produkty v průměru o 36 % a rozvojové země o 24 % (WTO 2007b).

Dále bylo přistoupeno k tzv. *tarifikaci* – převedení všech necelních omezení obchodu na cla. Limity na tato nová cla mohly dosahovat maximálně výše ekvivalentu rozdílu mezi domácí a světovou cenou. To znamená, že pokud by netarifní omezení způsobovalo, že domácí cena byla např. 15 místo 10, pak by bylo možné stanovit clo maximálně ve výši 50 % (Christová 2005). Pro rozvojové země byl požadavek mírnější, limit cla mohl být stanoven v jakékoli výši nezávisle na tom, jak silné bylo předchozí netarifní omezení.

Snaha o zachování obchodních toků u produktů, kde proběhla tarifikace, vedla k závazku otevřít pro tyto produkty smluvní tzv. celní kvóty s nízkým clem v rozsahu skutečného dovozu, minimálně

však v rozsahu 5 % domácí spotřeby (Zajíček 2006). Podstatné je (viz dále), že tyto celní kvóty byly smluvní – tzn. přidělené určitým producentským státům (Anderson 2001).

Podle domluvených závazků dle AoA byly limity cel sníženy, avšak skutečný efekt, který by se projevil lepším přístupem na trhy, je velmi malý. To je způsobeno tím, že země nedodržely závazek z AoA. Ve skutečnosti limity cel, ke kterým se zavázaly, o mnoho převyšovaly úroveň cel základního období 1986–1988. Byly tedy výrazně vyšší než reálně uplatňované hodnoty cel: EU si stanovila limity v průměru o 60 % vyšší, USA o 45 % vyšší, a většina rozvojových zemí o 50 % než byla skutečně uvalovaná celní a necelní opatření v základním období (Hoekman a Anderson 2005). Z tohoto důvodu pak nebylo nutno nějak zásadně snižovat reálná cla. Navíc ani samotné snižování limitů (o 36 % resp. 24 %) nebylo vůbec přísné, jelikož kalkulace byla založena na průměrném snížení cel, nikoli na snížení průměrných cel (např. snížení cla z 1 % na 0.5 % bylo bráno za 50% snížení). Potom bylo možné dosáhnout celkového naplnění závazků snižováním cel pro nepodstatné komodity. Cla i limity tedy zůstaly vysoké a díky AoA se nastavení systému mezinárodního zemědělského obchodu změnilo jen nepatrně (Hoekman a Anderson 2005).

Ani zavedení *celních kvót* nepřineslo reálný efekt. Zamýšlené „nízké“ clo uvnitř kvóty ve skutečnosti tak nízké nebylo. Navíc, jak píše Anderson (2001), tyto kvóty jsou často (možná záměrně) alokovány nekonkurenceschopným výrobcům, u kterých je předem zřejmé, že nebudou schopni kvótu plně využít. V roce 1999 byly například kvóty využity v průměru jen z 59 %, to znamená, že jejich cíl zajistit minimální vstup na trhy protekcionistických zemí se, ať už z jakýchkoli důvodů, nesplnil.

Při jednáních o zemědělské liberalizaci lze podle Foltýn a kol. (2005) mezi zeměmi identifikovat dvě skupiny zemí s protichůdnými zájmy. **1.** Na jedné stojí největší světoví vývozci potravin (země a především nadnárodní potravinářské firmy s jejich silným lobby), kteří usilují o maximální přístup na trhy bohatých zemí a o co nejvýhodnější poměr světových cen a vyvezeného objemu zboží, který jim zaručí co největší příjmy z exportu. Mluvčím této skupiny je tzv. *Cairnská skupina* (viz rámeček 10), do které patří 17 států v čele s Argentinou, Brazílií a Indonésií. **2.** Na opačné straně stojí dvě skupiny zemí, které se částečně překrývají (LDC patří do obou). Zaprvé nejpočetnější skupina rozvojových zemí – státy ACP, LDC a i další rozvojové země, jež se ve stávajícím systému mezinárodního obchodu těší preferenčnímu přístupu (viz kapitola 2.1.1) na bohaté trhy vyspělých zemí. Těmto zemím by preferenční přístup s liberalizací zmizel. Došlo by tak k tzv. *erozi preferencí*, která znamená ztrátu konkurenční výhody (díky preferenčním dohodám) oproti ostatním státům. Zadruhé se jedná o země – čisté dovozce potravin, kteří doplácí na zvyšování světových cen, ať již v důsledku větší konkurence (po rozšíření přístupu na trhy) nebo odbourání exportních dotací (menší nabídka vyváženého zboží na světové trhy zvýší cenu). Většina z čistých dovozců patří mezi LDC.

Rámeček 10: Cairnská skupina

Argentina, Austrálie, Bolívie, Brazílie, Filipíny, Guatemala, Chile, Indonésie, Jižní Afrika, Kanada, Kolumbie, Kostarika, Malajsie, Nový Zéland, Paraguay, Thajsko a Uruguay

### **2.3.2 Domácí podpora**

Nástroje domácí podpory byly v rámci AoA, jak sem již zmínila v kapitole 2.1.2, rozděleny do tří skupin – zelené, modré a oranžové. V AoA státy musely snížit podporu pouze v rámci oranžové skupiny, do níž patří nejméně škodlivější druhy podpor, stimulující výrobu bez ohledu na vývoj cen. Součet těchto „oranžových“ podpor vztahený k celkové výrobě se nazývá tzv. agregovaná míra podpor, přičemž rozvinuté země podle AoA musely tento ukazatel v prováděcím snížit o 20 % (rozvojové o 13,3 %). Do součtu „oranžových“ podpor se však podle AoA nezapočítávaly ty podpory, které ve sledovaném roce nepřesáhly 5 % hodnoty produkce daného výrobku či 5 % celkové zemědělské produkce u programů, které nejsou zaměřeny na jednotlivé výrobky (u rozvojových zemí 10 %) – tato výjimka se nazývá pravidlo „de minimis“ (WTO 2007b, Zajíček 2006, Foltýn a kol. 2005).

Závazky týkající se snižování domácí podpory dle AoA byly splněny, avšak k liberalizaci zemědělského obchodu a férovější soutěži to opět přispělo naprosto zanedbatelně. Ukázalo se, že do výjimky „de minimis“ totiž spadá významné množství výrobků i zemí (Zajíček 2006). Snižování podpor se tak týkalo jen 30 zemí, z nichž většina splnila závazky s velkou rezervou (Christová 2005). To bylo dáno zaprvé tím, že podpora v základním období 1986–1988 byla extrémně vysoká. Zadruhé způsobem kalkulace hodnoty agregované míry podpory v tomto základním období, protože pro základní období do něj byla započítávána i opatření, která byla později v rámci modré skupiny stejně vyškrtána. A zatřetí, závazky o redukci podpor se nevztahovaly zvláště k jednotlivým produktům, ale na celý zemědělský sektor. Vlády tedy mohly podporu konkrétních plodin dokonce zvýšit a kompenzovat to snížením podpory u nepodstatných plodin. Dosáhnout tak nutného snížení nebyl vůbec problém a reálné změny, tedy snížení podpory a zmenšení deformace trhu, se tak nedostavily (Christová 2005).

Rozvojové země a nevládní organizace vznášejí proti vyspělým zemím obvinění, že nejsou ochotny reálně odstraňovat svou domácí podporu a snahu pouze předstírají. Vyslovují tak vážné obavy, že opatření domácí podpory modré a zelené skupiny, do kterých spadá plných 60 % všech podpor a které žádnému snížení nepodléhají, ve skutečnosti mezinárodní obchod také deformují (Christová 2005). Opatření spadající do modré skupiny jsou totiž stále vázána na to, že zemědělci produkují. Dokonce i opatření zelené skupiny trh ovlivňují, protože udržují zdroje v zemědělství a garantují zemědělcům určitý stálý bezrizikový příjem, který je motivuje v zemědělství zůstat. Navíc dochází v EU k oddělování výše přímých plateb od objemu produkce, což formálně znamená postupný přesun tří čtvrtin podpor z modré skupiny do zelené, která nebude na rozdíl od modré v budoucnu ohrožena jakýmkoli snižováním. To pravděpodobně povede k pokračující vysoké ochraně evropského zemědělství a poškozování domácí produkce a vývozních možností u rozvojových zemí (Foltýn a kol. 2005).

Je třeba připomenout, že především EU a její CAP čelí dvěma protichůdným tlakům. Vnější tlak zajišťuje rozvojový svět v čele s *Cairnskou skupinou*, ale i USA, které mají své zemědělské dotace stále o něco nižší než EU. Vnitřní tlak vyvíjí evropské zemědělské lobby a jižní státy EU v čele s Francií, které odmítají odstranění dotací a liberalizaci sektoru (Foltýn a kol. 2005). EU se navenek ve WTO snaží tvářit, jako by o liberalizaci zemědělství měla zájem – už jen podepsáním AoA. Avšak reálně na její chování má mnohem větší vliv vnitřní tlak, podle kterého se převážně chová. To dokazuje i fakt, že dopady AoA na liberalizaci byly minimální, což EU musela jistě vědět předem, takže její ratifikaci neměla co ztratit. Takové její chování samozřejmě souvisí s tím, co zde bylo již zmíněno: ve WTO jsou jednotlivé státy zastoupeny svými ministry obchodu. Každý z těchto ministrů je často úzce napojen na určité zájmové skupiny ve své zemi, které se snaží udržet maximální úroveň bariér stejně jako veškeré dotace (Stiglitz 2003).

### **2.3.3 Exportní dotace**

Pravidla WTO zakazují jakékoli dotování exportů průmyslových výrobků a služeb, zemědělství má však výjimku. Při jednáních o AoA bylo umožněno všem zemím, jež v té době využívaly zemědělských exportních dotací, v této praxi pokračovat. Přičemž v prováděcím období musely své exportní dotace snížit o 36 % (rozvojové o 24 %) a subvencované množství o 21 % (rozvojové o 14 %) pro každý produkt jednotlivě oproti úrovni v základním období 1986–1988. To se týkalo především rozvinutých zemí a některých rozvinutějších rozvojových zemí (naprostá většina rozvojových zemí si však subvencování exportů ani domácí produkce nemůže finančně dovolit).

Ke splnění AoA sice došlo, ale stejně, jako tomu bylo u limitů dovozních cel, tak i v případě procentuelního snížení exportních dotací reálně nedošlo skoro k žádnému jejich omezení. Některé země samy od sebe exportní dotace zcela zrušily (Austrálie, Brazílie, Lotyšsko, Mexiko, Nový Zéland, Uruguay a Indonésie). Avšak hlavní dotující hříšník, EU, kvůli AoA musel svá cla omezit jen minimálně. AoA jí donutila jen k minimálnímu omezení, jelikož v základní období byla úroveň světových cen velmi nízká, a proto úroveň exportních dotací vysoká. Ještě navíc byla povolena klauzule, že nevyužité limity dotací mohou být přesunuty na další roky. EU těchto nabídek, na rozdíl od ostatních států, plně využila, takže v současnosti má na světových exportních zemědělských dotacích podíl přes 90 % (Christová 2005).

K dohodnutí termínu definitivního zrušení exportních dotací, jak jsem zmínila výše, nakonec došlo. Na konferenci v Hong–Kongu (2005) se země zavázaly, že do roku 2013 budou vývozní subvence plně odstraněny.

### 2.3.4 Střet názorů, alternativy

Názory na AoA a postupnou liberalizaci zemědělského obchodu, jimž jsem se doposud věnovala, se diametrálně liší. V diskuzích o agrárním obchodě nejde jen o dimenzi ekonomickou a sociální, ale i environmentální (dopady na životní prostředí) a etickou. Etická dimenze zahrnuje jak otázky „spravedlivého“ rozdělování zisků mezi jednotlivé části produkčních řetězců či pracovní podmínky zaměstnanců, tak se týká i podmínek chovu hospodářských zvířat a humánnosti zacházení s nimi. Nyní se pokusím konfrontovat postoje některých názorových skupin, které byly identifikovány v kapitole 1.4, na otázky spojené s mezinárodním zemědělským obchodem, ale i dalšími zmiňovanými záležitostmi globálního obchodu. Zaměřím se především na střet *izolacionistů*, kteří mezinárodní zemědělský obchod zcela odmítají, a *reformistů*, jež mezinárodní obchod sice vítají, ovšem chtějí by jeho stávající, podle nich nespravedlivá, pravidla změnit na férovější.

*Izolacionisté* liberalizaci zemědělského mezinárodního obchodu naprosto odmítají a žádají, aby celý agrární sektor byl z jednání WTO vyňat. Podle nich by volný zemědělský obchod vedl k ještě většímu rozšíření světového transportu zemědělských produktů na úkor subsistenčního zemědělství a malých farem. Bez zastavení mezinárodního zemědělského obchodu tento stávající systém podle *izolacionistů* nevyhnutelně míří k ještě většímu poškození životního prostředí (viz kapitoly 2.4, 3.1.3, 3.2.5), stejně jako k prohlubování problému hladu v nejhudších zemích světa, kde jsou drobní zemědělci diskriminováni dotovanou konkurencí. Argument o poškozování životního prostředí potvrzuje také studie Káry a Dvořákové (1997), jež zdůrazňuje, jak s rostoucí přepravou zboží po světě narůstá spotřeba energie a zdrojů obecně. Na druhou stranu ale autoři studie soudí, že rostoucí obchod vede k ekonomickému růstu zúčastněných států a tím zvyšuje zájem i kapacitu těchto zemí věnovat se ochraně přírody. Mezi liberalizací obchodu a ochranou životního prostředí tedy autoři vidí nepřímou pozitivní vazbu. To se ovšem týká spíše nejvyspělejších zemí světa. U vyspělejších rozvojových států, jako je například Čína, se o zájmu o ochranu životního prostředí v souvislosti s hospodářským rozvojem zatím příliš hovořit nedá. To ovšem může mít negativní environmentální dopady nejen v dotčených rozvojových zemích, nýbrž na celém světě. Kára a Dvořáková vysvětlují (1997, s. 7): „Jde o to, že očekávaný dynamický růst rozvojových zemí by při využití „konvenčních“ technologií a postupů, a tedy při znásobení produkovaného množství odpadů všeho druhu, mohl rychle vyústit v globální krizi životního prostředí.“ Bylo by proto potřeba v zájmu celé planety poskytnout rozvojovým zemím ekologicky šetrné technologie. Pro to však zatím u vyspělých zemí naprosto chybí vůle (Stiglitz 2003).

Tímto pouze nastiňuji další širokou oblast související s celým mezinárodním obchodem a jeho vlivem na životní prostředí. Nyní se vrátím pouze k otázce mezinárodního obchodu se zemědělskými produkty. Při jeho úplném ukončení, jak požadují *izolacionisté* a ortodoxní ekologové, by reálné změny pro lidstvo nebyly objektivně nijak dramatické, i když pro většinu obyvatel vyspělých zemí by byly pravděpodobně nepříjemné. Kdyby se tedy realizovaly změny podle *izolacionistů*, nemohlo by se co se

týče potravin dovážet nic ze zahraničí. Lidé by jednoduše konzumovali jen to, co bylo vyprodukováno v blízkém okolí jejich domova (hovoří se o max. několika desítkách km). To by mimo jiné znamenalo, že obyvatelé vyspělých zemí by si museli odřící například luxus pít kávy či konzumaci tropického ovoce.

Jiný názor než *izolacionisté*, zastává další názorová skupina - *reformisté*. Ti naopak postupnou liberalizací a AoA vítají, avšak připadá jim ve svém tempu a rozsahu naprosto nedostatečná. *Reformisté* propagují rychlé odstranění protekcionistických nástrojů vyspělých zemí. Zároveň zastávají názor, že musejí být vytvořeny takové mechanismy, které by před možnými negativními vlivy liberalizace chránily drobné farmáře v rozvojových zemích. Je zřejmé, že pro ně jsou jedním z důležitých aspektů mezinárodního obchodu jeho sociální dopady, avšak neopomíjejí ani environmentální aspekt. Nejznámější organizace, která je řazena mezi *reformisty* – OXFAM, vede od roku 2003 celosvětovou kampaň „Dělejme férový obchod“ (Make trade fair). Navíc již 20 let také realizuje alternativu ke konvenčnímu „volnému obchodu“ se zemědělskými produkty – „spravedlivý obchod“ neboli „fair trade“ (viz rámeček 11). Koncept fair trade zohledňuje jak ekonomický, tak i sociální a environmentální aspekt obchodu. *Reformisté* tedy nechtějí jako *izolacionisté* mezinárodní zemědělský obchod rušit, pouze prosazují nastolení spravedlivých podmínek či dokonce podmínek zvýhodňujících chudé rozvojové země a producenty, kteří by bez podpory neměli šanci uspět.

#### Rámeček 11: Fair trade

Fair trade je způsob výroby, dovozu a prodeje výrobků a komodit z ekonomicky málo rozvinutých zemí, který respektuje základní konvence Mezinárodní organizace práce, prosazuje zásady trvalé udržitelnosti a spravedlivě dělí zisk mezi zaměstnance, výrobce, dovozce a prodejce. Podstatou fair trade je naplňování následujících cílů: 1. Zlepšit životní podmínky producentů zlepšením jejich přístupu na trh, posílením organizací prvovýrobců, poskytnutím lepších cen za výrobky a dlouhodobou kontinuitou v obchodním partnerství. 2. Podporovat příležitosti rozvoje znevýhodněných producentů, zvláště žen a tradičních národů (domorodých obyvatel), a chránit děti před zneužíváním v pracovním procesu. 3. Zvyšovat uvědomění mezi spotřebiteli o negativním vlivu mezinárodního obchodu na producenty tak, aby svou kupní sílu mohli využívat pozitivněji. 4. Vytvořit ukázkový model obchodního partnerství skrze vzájemný dialog, respekt a transparentnost. 5. Vést kampaně za změny v pravidlech a praktikách konvenčního mezinárodního obchodu. 6. Chránit lidská práva propagací sociální spravedlnosti, ochrany životního prostředí a ekonomického zabezpečení.

V roce 2006 utratili konzumenti na celém světě za výrobky certifikované známkou Fairtrade 1,6 miliard euro. To je nárůst o 41% oproti předchozímu roku. Do férového obchodu se tak mohlo zapojit přes 1,4 milionu výrobců a pracovníků na celém světě. O nárůst prodeje fair trade výrobků se zasloužily další firmy, jež se rozhodly o jejich zařazení do svých prodejen. Například britská síť supermarketů Sainsbury's zvýšila podíl prodávaných banánů se známkou Fairtrade na 100%. Dalším britský řetězec supermarketů Marks & Spencer, jež působí i v Česku, má od roku 2006 ve své nabídce kávu a čaj pouze se známkou Fairtrade. Také hotelové řetězce Scandic a Hilton přecházejí výhradně na fair trade kávu, stejně jako ji podává Evropský parlament. Káva je také nejprodávanějším fair trade výrobkem – tvoří 81% prodaných certifikovaných potravin, přičemž v Evropě má podíl na veškeré prodané kávě 1,2%.

Zdroj: Asociace pro Fairtrade (2004), Borovský (2005), Fair trade labelling organisations (2007)

Postoj, jaký zaujímají ke konceptu fair trade a Dohodě o zemědělství (AoA) čtyři názorové skupiny (tak, jak byly identifikovány v kapitole 1.4) je zachycen v tabulce 3. Tabulka obsahuje heslovitě zapsané postoje *zastánců, zpátečníků, izolacionistů a reformistů*. Názory *alternativního* názorového proudu v tabulce nejsou, jelikož tato skupina nemá na zmiňované koncepty jednotný či vyhraněný názor (Desai, Said 2003). Mimo AoA a fair tradu, tabulka zahrnuje i Dohodu o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví (TRIPS), jíž jsem se věnovala v kapitole 2.3.

Tabulka 3: Stanovisko jednotlivých názorových skupin na zmiňované obchodní dohody a fair trade

|               | ZASTÁNCI                                | ZPÁTEČNÍCI  | IZOLACIONISTÉ                    | REFORMISTÉ   |
|---------------|---|---|----------------------------------|--|
| představitelé | Evropská komise                         | Heritage Foundation                                 | Focus on the Global South        | OXFAM  |
| AoA           | odstranit všechny bariéry u všech států | ponechat bariéry pokud je to v našem národním zájmu | vyjmout zemědělství z agendy WTO | VZ mají zrušit své dotace a bariéry zemědělského obchodu, RZ mohou v nutném případě zavést bariéry |
| TRIPS         | výjimky pro stav nouze                  | výjimky pro stav nouze v našem státě                | zrušit                           | preferenční zacházení pro chudé RZ a výjimky pro stav nouze  |
| fair trade    | může deformovat konvenční obchod        | konvenční obchod je fair                            | moc malý, moc pozdě              | ano - alespoň to, všechnen obchod by měl být fair  |

Zdroj: Desai, Said (2003)

Poznámka:

VZ – vyspělé země

RZ – rozvojové země

Existuje ještě jeden aspekt zemědělského obchodu, kde se střetávají názory *reformistů* a *izolacionistů*. Jedná se o otázku, zda je přednější obživa lidí z rozvojových zemí nebo „etické“ zacházení s hospodářskými zvířaty. Jako ilustrační příklad takového názorového sporu může sloužit kauza zrušení dovozu hovězích kůží z Indie na zpracování do USA a EU. Americká nevládní organizace Ethical Treatment of Animals upozornila masivní veřejnou kampaní na to, jak se nehumánně zachází s dobyt看em, z něhož kůže pochází. Kampaň byla úspěšná, a tak vyburcovala široký občanský zájem v USA i EU. Následně se proto největší americké a evropské zpracovatelské firmy rozhodly dovoz těchto kůží z Indie ukončit. Kauza měla ovšem i stinnou stránku, jež dopadla na sociálně slabé Indý, kteří se výrobou kůží živili. V důsledku zmíněné kampaně se export hovězích kůží z Indie snížil o 7 %, což způsobilo, že 2,5 milionů indických zaměstnanců přišlo o práci (Fowler 2002a). Jaké zájmy tedy upřednostnit? Má si evropský či americký spotřebitel koupit raději výrobek z kůže dotované krávy, která je ale také údajně šťastnou krávou? Nebo spíš má myslet na živobytí chudého Inda a jeho rodiny? Na tuto otázku neexistuje objektivní odpověď.

K postoji organizace Ethical Treatment of Animals je ještě nutné dodat, že by svůj zájem mohla soustředit na podobné nehumánní zacházení s hospodářskými zvířaty i „u sebe doma“ – ve vyspělých zemích. Není méně etické a méně humánní například chovat slepice v klecových velkochovech či

kuřata v uzavřených halách – tedy v podmínkách naprosto nepřirozených? Tyto nastíněné sporné otázky patří k etickému aspektu zemědělství. Tím jsem zde opět pouze načrtla, kam by se mohla ubírat další širší debata ohledně zemědělského obchodu, avšak rozsah této práce mi to nedovoluje.

## 2.4 Environmentální dopady zemědělského obchodu

Mimo ekonomických a z nich vyplývajících sociálních dopadů deformovaného zemědělského obchodu se stručně zmíním i o dopadech na životní prostředí. Nepůjde zde přitom o dopady zemědělství obecně, ale specificky o ty, které vyplývají z mezinárodního obchodu se zemědělskými produkty. Důraz bude přitom věnován těm, jež jsou důsledkem protekcionismu vyspělých zemí a také obecně konzumních potřeb obyvatel vyspělého světa. Informace k této kapitole budu čerpat především ze studie Káry a Dvořákové (1997) a Zeleného kruhu a Hnutí Duha (2005).

Negativní dopady na životní prostředí rozvojových zemí má jeden z nástrojů ochrany vyspělých zemí před dovozem, celní eskalace. Tento protekcionistický nástroj nutí rozvojové země vyvážet pouze nezpracované plodiny. Kára a Dvořáková (1997, s. 11) o celní eskalaci píše: „...toto opatření zůstává jednou z významných překážek pro to, aby systém mezinárodního obchodu vstoupil do služeb udržitelného rozvoje.“ Jelikož cena zemědělských plodin již desetiletí stagnuje, na rozdíl od neustále rostoucích cen všech ostatních produktů, zhoršují se pro tyto země směnné relace (tj. zlevňuje vývoz, zdražuje dovoz). Je zřejmé, že exportující země musejí vyvážet čím dál více, aby příliv valut udržely alespoň na stejné úrovni, což má za následek velmi negativní dopady na životní prostředí daných zemí. Aby mohli producenti v rozvojových zemích vyvážet stále větší nebo alespoň stejné objemy, jsou nuceni k „neudržitelnému“ využívání zdrojů. Musejí své zemědělství buď intenzifikovat či extenzivně rozšiřovat zemědělské plochy do méně vhodných lokalit, přičemž obojí je neudržitelné (Kára, Dvořáková 1997). To vše vede k degradaci půd a odstraňování původní vegetace (nejčastěji se jedná o tropické pralesy a savany) a její nahrazování monokulturními plantážemi zemědělských plodin (palma olejná, káva, banány atd.). Je důležité podotknout, že se jedná o plodiny, které se nepěstují pro domácí spotřebu, ale především na export do rozvinutých zemí (Zelený kruh a Hnutí Duha 2005). Obyvatelé vyspělých zemí potřebují uspokojit své náročné chutě a většinou (za výjimky můžeme považovat konzumenty bio a fair trade potravin) z nich nezáleží na tom, jakým způsobem a s jakými důsledky se to stane. Dochází k tomu také díky absenci ekologických politik v samotných rozvojových zemích (zejména těch nejchudších), které by zaručovaly alespoň základní ochranu životního prostředí. Rozvojovým zemím nelze tedy přisuzovat pouze pasivní roli (podíl viny nesou samozřejmě i nedemokratické zkorumpované vlády těchto zemí), avšak vzhledem k existenčním závislostem na příjmu valut, kterými musejí mimo jiné splácet mezinárodní dluhy, jim nic jiného nezbývá (Kára, Dvořáková 1997).



Konkrétní příklady environmentálních dopadů na rozvojové země lze také zmínit v souvislosti s protekcionismem a spotřebními požadavky vyspělých zemí. Jako ilustrace poslouží pěstování kávy ve Vietnamu, který je dnes jejím 2. největším světovým producentem. Káva se tradičně pěstuje v Latinské Americe (největším producentem je Brazílie) a Africe, avšak v posledních letech byl zaznamenán obrovský nárůst produkce ve Vietnamu. Podle statistik Mezinárodní organizace pro kávu (ICO 2007) ještě v roce 1986 byl na 34. místě (0,5 mil. 60 kg pytlů – tedy 0,6 % světové produkce), v roce 1990 již na 15. místě (1,4 mil pytlů) a dnes na 2. místě (15 mil pytlů v roce 2006 – 12 % světové produkce) (Zelený kruh a Hnutí Duha 2005). Za tímto obrovským nárůstem stojí zásahy vietnamské vlády, která se na doporučení WB a MMF a za silných půjček Francie (38 mil. USD) zaměřila na systematický rozvoj monokulturních kávových plantáží na úkor přírodních tropických lesů (Zelený kruh a Hnutí Duha 2005). Podle Lang (2001) v roce 2001 bylo ve Vietnamu 4 000 km<sup>2</sup> kávových plantáží, přičemž pouze v provincii Dac Lac bylo od roku 1996 kvůli kávě vykáceno 740 km<sup>2</sup> lesa. Dalším neblahým důsledkem na životní prostředí je vysychání řek. Na zavlažování kávových plantáží je totiž používána voda z místních toků, což má za následek jejich vyschnutí v obdobích sucha. Místní samozásobitelští zemědělci nemají pak vodu na závlahu vlastních políček. Je třeba podotknout, že přes 90 % vietnamské kávy je pěstováno export. Největšími odběrateli jsou Německo a USA (Lang 2001). Díky celní eskalaci může být káva vyvážena pouze v nezpracované podobě a jak již bylo řečeno, plochy plantáží musejí být neustále zvětšovány, pokud si vietnamská vláda chce zachovat příjem valut. To dokresluje fakt, že na celém světě roste produkce kávy rychleji než její spotřeba, z čehož vyplývá její stagnující či dokonce klesající cena (Zelený kruh a Hnutí Duha 2005). Pozitivní dopad (stále nízkou cenu kávy) tak pocítují spotřebitelé z vyspělých zemí, kteří kávu konzumují, zatímco negativní dopady (klesající či stagnující příjmy z kávy, zmíněné sociální a environmentální dopady) doléhají na rozvojové země a jejich obyvatele.

Dalším poměrně známým příkladem environmentálních dopadů je mýcení savan v Brazílii kvůli plantážím sóji, která se exportuje do EU a USA jako krmivo pro hovězí dobytek. Obdobou je i kácení tropických pralesů v Malajsii a Indonésii, aby se uvolnily další plochy pro plantáže palmy olejné. Jejím olejem se používá na výrobu nejrůznějšího zboží opět konzumovaného převážně ve vyspělých zemích (margarín, chipsy, zmrzlina, šampony atd.). Polovina nových plantáží palmy olejné byla založena na úkor vykácení tropického pralesa. Indonésie z těchto důvodů přišla o 20 000 km<sup>2</sup> a Malajsie o 7 000 km<sup>2</sup> tohoto biomu (Zelený kruh a Hnutí Duha 2005). Dalšími příklady, tentokrát podrobně analyzovanými, se budu zabývat v rámci dvou případových studií v následující kapitole.

Na závěr této podkapitoly ještě přidám postřehy o obecném dopadu liberalizace mezinárodního zemědělského obchodu na globální životní prostředí. Tento dopad by měl teoreticky být neutrální, a to za předpokladu, že by tržní cena internalizovala environmentální externality (Kára, Dvořáková 1997). Ilustračním příkladem může být „neudržitelná“ produkce tropického dřeva, jejímž efektem je odlesňování. Stávající systém mezinárodního obchodu pod taktovkou WTO však tuto „výrobní

externalitu“ neuznává, jelikož principiálně nezohledňuje výrobní procesy. Z pohledu mnohostranných dohod WTO jsou řešeny pouze požadavky na parametry samotných výrobků (Dohoda o technických překážkách obchodu a Dohoda o sanitárních a fytosanitárních opatřeních), nikoli požadavky na výrobní procesy. Regulace výrobních procesů je v rukou národních politik jednotlivých států. Vyspělé země (oproti rozvojovým zemím) u sebe doma environmentální parametry výrobních procesů vyžadují. Avšak už je nevyžadují u dovážených produktů z rozvojových zemí. Vyspělé země tedy neberou v potaz environmentální dopady výrobních procesů, při kterých jsou produkovány zemědělské výrobky dovážené z rozvojových zemí do vyspělých (u výrobku nezohledňují např. zda kvůli němu byl vykácen prales). Naproti tomu aplikují velmi přesné požadavky na parametry dovážených výrobků (např. hygienické a technické normy) (Kára, Dvořáková 1997).

V rámci WTO jsou ekologická hlediska vnímána spíše negativně (tzn. spíše jako nepodstatné), protože to jsou potenciální překážky volného obchodu, jež je deklarovaným cílem této instituce (Kára, Dvořáková 1997). Z hlediska rozvojových zemí by se implementace environmentálních požadavků stala další bariérou exportu. Z těchto úvah jasně vyvstává otázka, jaká z politik by měla být nadřazenější – zda ta environmentální nebo ta obchodní. V reálu je to samozřejmě ta obchodní. Pokud by někdy v budoucnu došlo v rámci WTO k uzavření dohod o internalizaci výrobních externalit, podle Káry a Dvořákové (1997) by to přispělo k zesílení role mezinárodního obchodu při podpoře udržitelného rozvoje. Naproti tomu by se ale zvětšil prostor pro další diskriminaci výrobků z rozvojových zemí, jež mají slabé environmentální standardy.

## 3. PŘÍPADOVÁ STUDIE

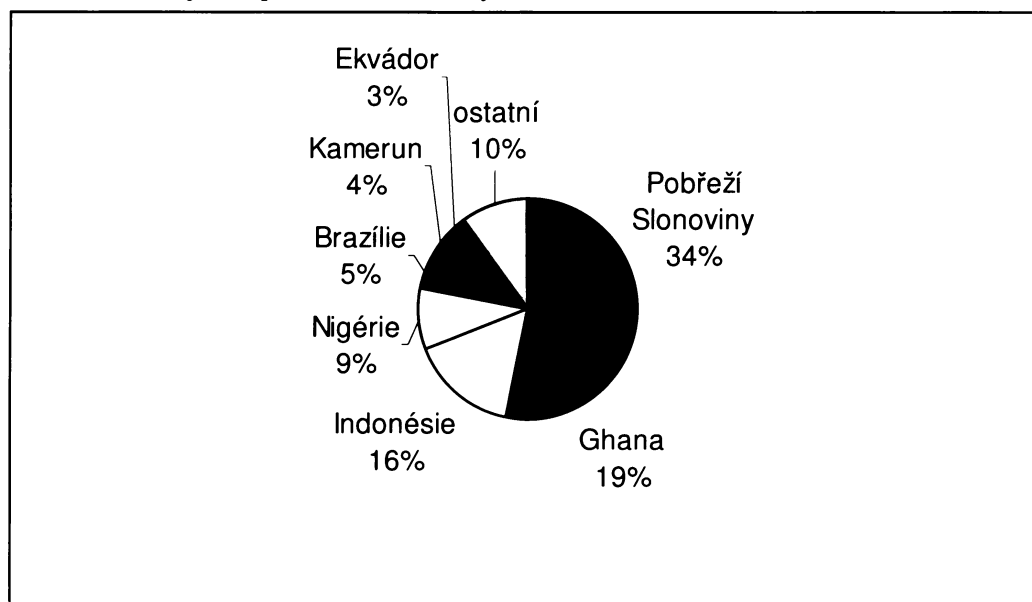
### 3.1 Kakao

V této kapitole se budu věnovat konkrétním dopadům protekcionismu a spotřeby vyspělých zemí na země rozvojové, a to na příkladu kakaa a z něj nejčastěji vyráběnému produktu – čokoládě. Kakao jsem vybrala jako zástupce nekonkurenčních komodit, tedy plodin, které lze kvůli klimatickým podmínkám pěstovat pouze v rozvojových zemích, přičemž vyspělé země si život bez ní neumí představit. Jako nejvhodnější příklad nekonkurenčních plodin by posloužila káva, která je v rámci této skupiny nejexportovanější plodinou: v roce 2004 to bylo podle UNCTAD (2007) 9 mld USD. Káva však byla v podobném ohledu již několikrát zpracována. Jedná se například o analýzu Fitter, Kaplinski (2001), Ponte (2001), četné studie Světové banky (Lewin, Giovannucci, Varangis 2004) a také geografickou práci Borovského (2005). Po kávě jsou druhou nejexportovanější nekonkurenční plodinou banány, na nich by však nemohly být plně demonstrovány dopady protekcionismu (především celní eskalace, jelikož banány se zpravidla dále nezpracovávají). Proto jsem zvolila kakao, které je třetí nejexportovanější nekonkurenční plodinou (4 mld USD) a lze na něm dopady pokroucených pravidel obchodu vhodně analyzovat, přičemž vstupní hypotézy můžeme odvozovat ze zmíněných analýz kávy. V této kapitole se tedy zaměřím na dopady obchodu s kakaem a jeho pěstování na rozvojové země, přičemž snahou bude postihnout všechny jeho aspekty – ekonomické, sociální a ekologické. Dopady budu demonstrovat především na západní Africe, zejména na Pobřeží Slonoviny, kde se kakao pěstuje nejvíce.

#### 3.1.1 Kakao – obecné informace

Kakaovník roste přirozeně pouze v úzkém pásu vlhkých tropů kolem rovníku (mezi 20° s. š. a 20° j. š). Tento strom o výšce 10 metrů, vyžadující roční úhrn srážek 1150 až 2500 mm a nadmořskou výšku do 300 m n. m, pochází z Amazonské nížiny. Z Jižní Ameriky byl kakaovník ještě v předkolumbovské době přenesen na území dnešního Mexika a byl využíván Mayi a Aztéky jako vzácná pochoutka. V 16. století byl pak Portugalci a Španěly rozšířen na ostatní kontinenty vlhkých tropů Asie a Afriky, ve které se dnes pěstuje nejvíce – plných 68 % veškeré produkce. Největší světové producenty kakaových bobů zobrazuje graf 2 (v přílohách 8 a 9 je pak zachycen vývoj objemu produkce největších producentů od roku 1970). Největším pěstitelem kakaa je Pobřeží Slonoviny, ve kterém se spolu s Ghanou dohromady vypěstuje přes 50 % světové produkce. Následuje Indonésie a Nigérie. Ostatní státy se na světové produkci podílejí již méně než 5 %.

Graf 2.: Největší producenti kakaových bobů (2005)

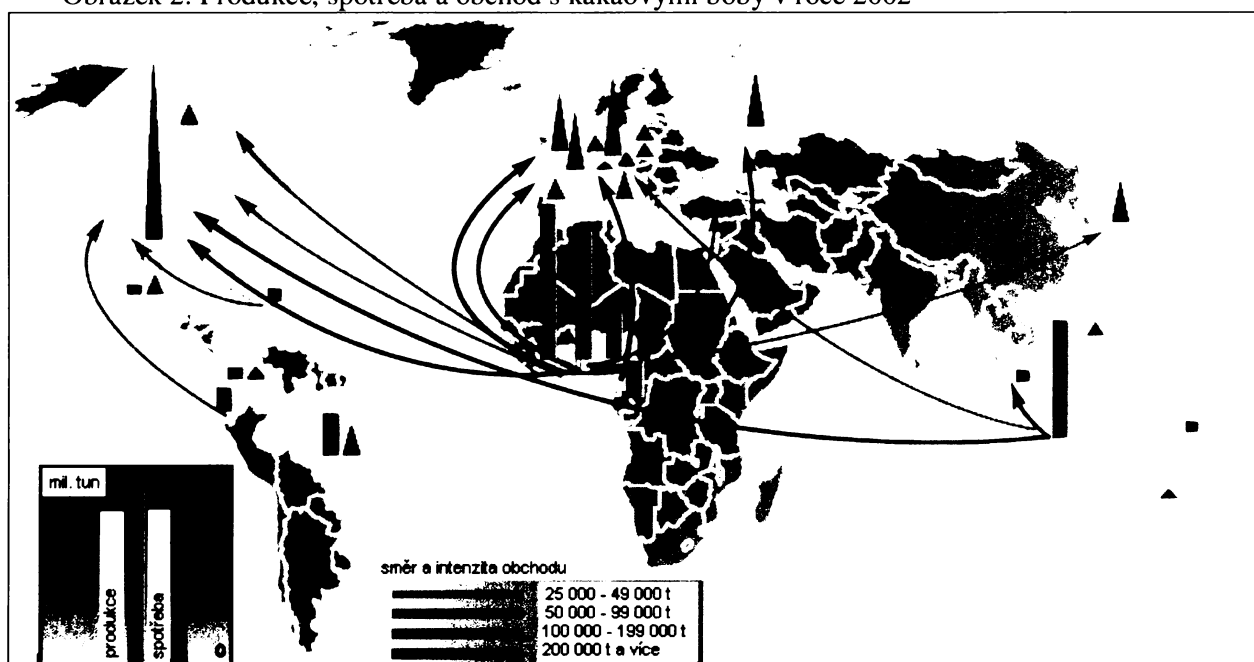


Zdroj: FAO (2006), FAO (2007)

Masivně se začalo kakao pěstovat až na počátku 20. století, a to v západní Africe, kde jeho pěstování zavedli Britové a Francouzi ve svých tehdejších koloniích. Kakao se dováželo do Evropy, kde se z něj vyráběla čokoláda, jejíž výroba byla vynalezena na konci 19. století ve Švýcarsku. Tedy i obchod s kakaem a čokoládou se začlenil do systému mezinárodní dělby práce, který hluboce poznamenal další vývoj světa. Evropa se profilovala jako producent hotových výrobků, provozovatel obchodu a místo konečné akumulace zisku. Formovala Afriku, která byla pod její koloniální nadvládou, jako zdroj levné pracovní síly a dodavatele primárních komodit. Akumulované bohatství vytvořilo v Evropě předpoklady pro rozvoj manufakturní výroby a později i pro nástup průmyslové revoluce, která dále zintenzívnila vazby světového jádra a periferie a prohloubila jejich nerovnost (Daněk 2000).

Tento vzorec mezinárodní dělby práce zůstal co se týče kakaa téměř nezměněn. V obrázku 2 jsou znázorněny největší toky mezinárodně obchodovaného kakaa. Obrázek schématicky zachycuje, jak ze západní Afriky, Indonésie a Ekvádoru putuje kakao do Evropy, USA, Japonska a Kanady. Tedy jednoznačně z rozvojových do vyspělých zemí. Obyvatelé vyspělých zemí spotřebovávají kakaových produktů dvaapůlkrát více než obyvatelé zemí rozvojových (UNCTAD 2003). V příloze 10 je zachycen nárůst světové spotřeby kakaa za posledních 30 let (zdvojnásobila se), příloha 11 pak znázorňuje největší světové konzumenty kakaa a čokolády v čele s USA, Německem a Francií.

Obrázek 2: Produkce, spotřeba a obchod s kakaovými boby v roce 2002



Zdroj: UNCTAD, CFC (2004)

Poznámka:

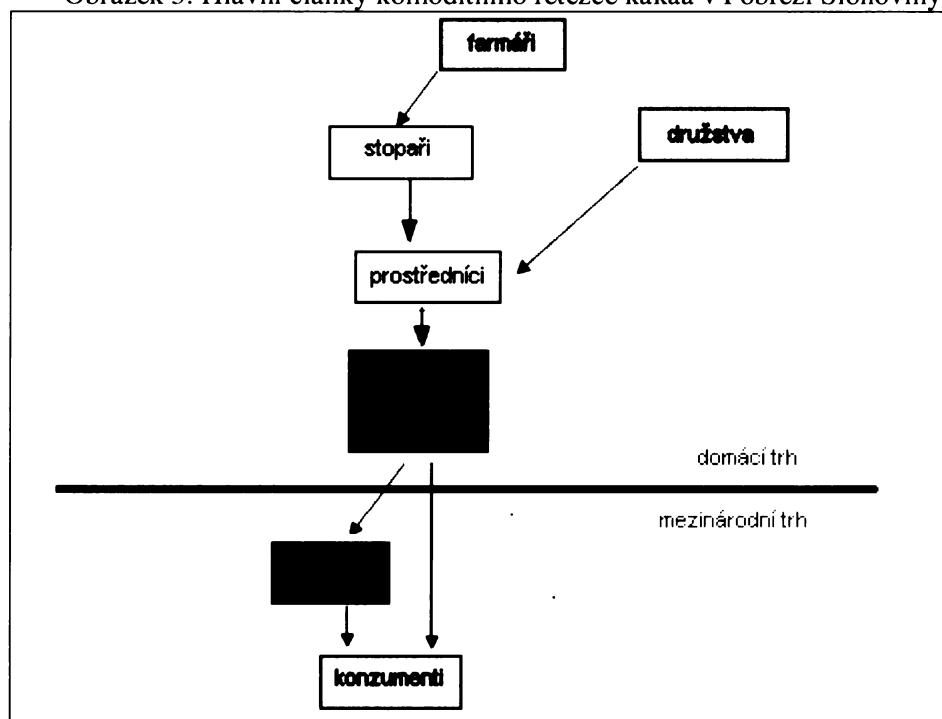
obchodní toky menší než 25 000 tun kakaových bobů nejsou v obrázku znázorněny

Kakaovník se pěstuje dvěma možnými způsoby. První je tradiční pěstování kakaovníků v lese ve stínu mnoha druhů lesních stromů, ale i dalších zemědělsky využitelných plodin (např. banánovník). Tento způsob je šetrnější k životnímu prostředí, jelikož zachovává relativně vysokou druhovou pestrost a nedochází k erozi a vyčerpávání půdy. K těmto negativním efektům naopak dochází u druhé možnosti, kdy se kakaovník pěstuje na monokulturních plantážích vystaven přímému slunci. Tato možnost je sice v krátkodobém horizontu ekonomicky výhodnější, jelikož díky většímu světlu mají stromy dočasně větší výnosy, avšak za cenu menší odolnosti vůči nemocem a škůdcům a kratší životnosti (Shapiro, Rosenquist 2004). Naprostá většina kakaové produkce (90 %) je vypěstována prvním způsobem, druhý způsob se realizuje pouze v Brazílii a Malajsii (UNCTAD 2007).

Zpracování kakaových bobů je proces o několika fázích (viz příloha 12), přičemž v naprosté většině případů se v producentce zemi dělají jen ty nezákladnější první úkony: Zralé plody se odřezávají ze stromu, mačetou rozpálí, vyloupnou se semena (kakaové boby), která se poté nechají několik dní fermentovat, čímž zhnědnou a získají typickou chuť, a nakonec se suší. Pak zpravidla následuje export do vyspělé země, kde dochází k dalšímu zpracování. Vnitřek bobů se mele na kakaovou hmotu, z které se pak odlisováním tuku, zvaného kakaové máslo, získává tzv. kakaový koláč. Ten se rozemele na kakaový prášek, který se používá pro výrobu nápojů. Největší přidaná hodnota se získá výrobou čokolády, která se vyrábí z kakaové hmoty, kakaového másla (to se dává jen do těch kvalitnějších, v levnějších se nahrazuje jiným tukem), mléka, cukru a koření. Z kakaového másla se vyrábí i další produkty jako pomády, čípky, mýdla a další kosmetika (ICCO 2007).

Než se hotové kakao či čokoláda dostanou ke spotřebiteli projdou přes velké množství aktérů tzv. komoditního (produkčního) řetězce. Jeho hlavními články jsou farmáři, překupníci (tzv. stopaři a prostředníci), exportéři, zpracovatelé a značkové firmy, pod jejichž značkou se konečný produkt prodává (viz obrázek 3). Na nejnižším stupni stojí producenti, což jsou především samostatní farmáři (pěstitelé kakaovníků). Právě u kakaa, jako jedné z mála plodin, ještě v naprosté většině převažují malí producenti, kteří zajišťují 90 % světové produkce kakaových bobů (North 2005). Tito kakaovní „malofarmáři“ obhospodařují farmy s průměrnou rozlohou 2,4 ha v Pobřeží Slonoviny a 1,6 ha v Ghaně (Ould 2004). Celkem působí na světě odhadem 2 miliony kakaových farmářů, z toho nejvíce v Pobřeží Slonoviny. Tam jich funguje 600 000 (Neuhaus 2006). Každý stát má svá specifika fungování řetězce, já nyní zmíním jeho fungování v Pobřeží Slonoviny a Ghaně.

Obrázek 3: Hlavní články komoditního řetězce kakaa v Pobřeží Slonoviny



Zdroj: Ould (2004)

V Pobřeží Slonoviny byl až do roku 1999 státem řízený systém výkupu a prodeje kakaa, založený v roce 1955 Francouzy při jejich koloniální nadvládě. Stát, zastupovaný institucí Státní pokladna, garantoval farmářům stálou výkupní cenu (vždy byla určena pevná pro jednu sezonu) a výkyvy cen na světových trzích vyrovnával ze svých rezerv (International Labour Rights Fund 2003). Od roku 1999 bylo toto centrální řízení zrušeno (Státní pokladna zprivatizována a rozdělena do 3 soukromých firem) a nahrazeno volným trhem. Stát svou funkci omezil pouze na výběr daní a teoreticky i na monitorování a kontrolu kvality (UNCTAD 2007). Podle Ould (2004) dnes funguje kakaový řetězec v Pobřeží Slonoviny následovně. Soukromí obchodní cestující (tzv. „stopaři“) navštěvují farmy a za hotové peníze vykupují od farmářů kakao. Stopaři po vykoupení kakaa převezou do center, která jsou ve větších městech a zde ho prodají „prostředníkům“. Ti ho dopraví do přístavů na export.

Prostředníky jsou většinou libanonské rodiny (viz rámeček 12) a pracují pod smlouvou přímo pro exportérské a zpracovatelské společnosti. Druhou možností je, že na export je kakao transportováno rovnou nákupčími stopaři. Poslední možností je pak prodej kakaa prostřednictvím družstev, která plodinu prodávají buď prostředníkům, exportérům nebo místním zpracovatelům (mlynářům). V Pobřeží Slonoviny jsou dva mezinárodní přístavy, kde je kakao prodáváno exportérům: hlavní město Abidjan a San Pedro. Kakao je v nich prodáno exportérským společností nebo místním mlynářům, kteří sami kakaová semena melou na kakaovou hmotu a teprve ta se pak exportuje (Ould 2004). Exportérské společnosti jsou většinou zároveň i zpracovatelem a producentem čokolády a dalších kakaových potravin. Tyto nadnárodní firmy převezou kakao (nejčastěji ve formě kakaových bobů) loděmi do přístavů vyspělých zemí (převážejí najednou náklad až 10 000 tun kakaových bobů). Největším překladištěm kakaových bobů na světě je přístav v Amsterdamu. Ten je také centrem pro zpracování bobů, tzn. jejich mletí na kakaovou hmotu a další produkty (Fold 2001b).

#### Rámeček 12: Původ prostředníků a stopařů

V 80. letech 20. století postihly západní Afriku rozsáhlé požáry, které zničily velkou část kakaových farem i s veškerým vybavením. Farmáři neměli dostatek financí, aby mimo samotného pěstování obnovili i svou výstavbu (především dopravní prostředky, kterými by úrodu vozili do větších měst). Ve stejné době se do západní Afriky přistěhovali emigranti z Libanonu, kteří přechali z občanské války ve své zemi (1975–1990). Jelikož měli finanční prostředky, doplnili chybějící článek na trhu s kakaem a začali se zabývat transportem kakaových bobů mezi farmáři, velkými městy a přístavy – proto se nazývají „prostředníci“. Protože kulturní vzdálenost mezi bílými Libanonci a černými farmáři vytvářela špatné podmínky pro komunikaci, vznikla ještě skupina tzv. „stopařů“ rekrutujících se z domorodců i obyvatel okolních států, kteří začali fungovat jako spojka mezi farmáři a prostředníky. Zdroj: Neuhas (2005)

Pro dokreslení ještě nastíním fungování kakaového řetězce v Ghaně, kde na rozdíl od Pobřeží Slonoviny stále existuje z velké části státní řízení kakaového trhu. Státní agentura Ghana Cocoa Board vykupuje kakao od farmářů za fixní ceny a sama pak ho prodává exportérským společnostem, přičemž výkyvy světové ceny dorovnáva ze svých rezerv. Farmáři jsou tak ušetřeni nejistoty z nestability ceny (UNCTAD 2007). Mimo prodeje kakaa státní agentuře mají farmáři možnost prodávat plodinu prostřednictvím družstva Kuapa Kokoo, jehož členem je dnes 35 000 dobrých pěstitelů a jejich rodin (Kuapa Kokoo 2006). Toto družstvo také prodává své kakao v rámci fair trade a jeho výrobky se dovážejí i do Česka.

### **3.1.2 Ekonomické a sociální dopady**

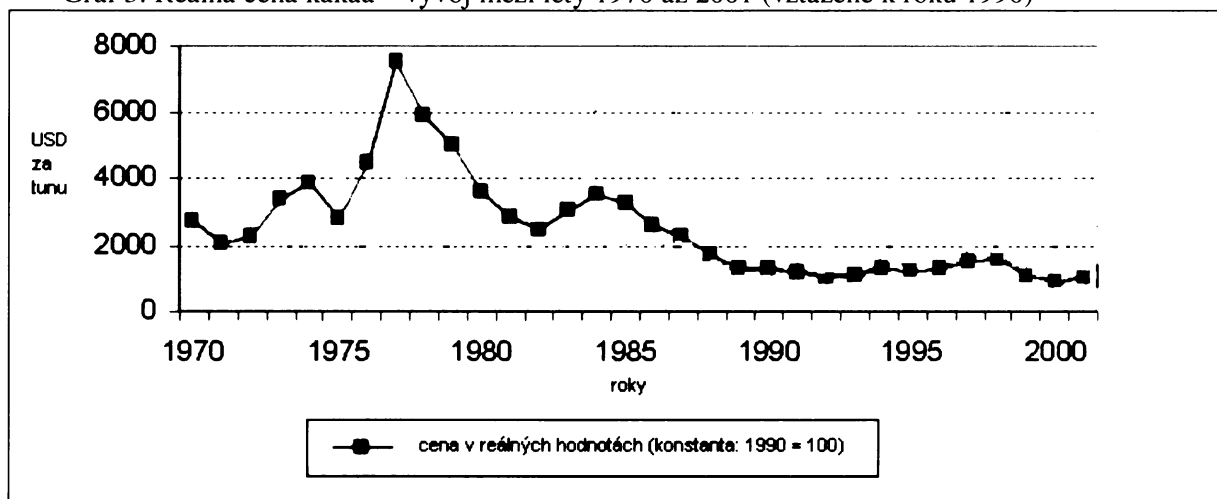
#### *Cena kakaa*

Nejznatelnější dopady na rozvojové země a jejich farmáře jsou důsledkem nízkých výkupních cen kakaa. Primární producenti (malofarmáři) mají, pokud nejsou sdružení v družstvech, ve srovnání s prostředníky a exportérskými společnostmi mizivou vyjednávací pozici. Pro přiblížení těchto skutečností, budu opět pokračovat v analýze situace v Pobřeží Slonoviny. Po liberalizaci z roku 1999

byla státní instituce Státní pokladna privatizována a místo ní vznikly tři soukromé agentury s podobnou funkcí. Tyto agentury sice pravidelně (každé čtvrtletí) stanovují limity, jaká musí být minimální výkupní cena kakaa, avšak v praxi se vůbec nedodržují (Neuhas 2006, Ould 2004). Podle Neuhase (2006) byla v roce 2006 reálná výkupní cena kakaa od farmářů pětina oproti doporučené ceně. Na ochranu malých farmářů proti obřím monopolním exportérům se proto snaží vláda zasahovat ještě ustanovením limitů, jaké množství kakaa může koupit jeden exportér za čtvrtletí. V roce 2002 byl tento limit 45 000 tun kakaa. V reálu však ani toto velké exportéry nijak vážně neomezí (Ould 2004).

Světová cena kakaa je vytvářena na mezinárodních burzách (největší jsou v Londýně a New Yorku) na základě světových zásob a poptávky po kakau. V 70. letech 20. století vzrostla cena kakaa sedmkrát, dosáhla tak v roce 1977 rekordní ceny přes 3 500 USD za tunu. Díky tomu se mimo západoafrických států rozhodly začít s masivním pěstováním kakaa i Indonésie a Malajsie. Mezi lety 1970 a 2000 se světová produkce kakaa zdvojnásobila, o což se zasloužilo především Pobřeží Slonoviny, Ghana a Indonésie (viz přílohy 8 a 9). Následkem vzrůstající produkce začala od počátku 80. let cena kakaa v reálných cenách (viz graf 3) klesat a dodnes stále klesá – mezi lety 1970 až 2001 v průměru o 3 % ročně (FAO 2003). V roce 2002 dosahovala cena kakaa úrovně pouhých 19 % úrovně ceny v reálných hodnotách z roku 1980 (Agritrade 2006).

Graf 3: Reálná cena kakaa – vývoj mezi lety 1970 až 2001 (vztahené k roku 1990)



Zdroj: FAO (2003)

Pokles cen primárních zemědělských komodit na začátku 80. let měl silný negativní dopad na ekonomiky rozvojových zemí, jež jsou silně závislé na jejich exportu. To se samozřejmě projevilo i u producentů kakaa. Zhoršující se situace farmářů byla umocněna ještě tím, že cena chemických přípravků na zahraničních trzích (všechny se dovážejí ze zahraničí) nezbytných pro postřiky kakaovníků zůstala stejná. Zároveň však v souvislosti s ekonomickými problémy řady rozvojových zemí došlo k oslabení (devalvaci) jejich měn. Reálně se tak pro farmáře cena pesticidů a dalších přípravků ještě zvyšovala (Coulibaly 2002)



### *Dopady vnitřní liberalizace západoafrických producentů*

Jak již bylo výše zmíněno, došlo v některých producentních zemích k liberalizaci kakaového trhu. Toto se týká největších producentních států západní Afriky (američtí a asijské producenti nikdy státem řízený kakaový trh neměli). Nyní se pokusím zhodnotit, jaký měla liberalizace v západní Africe dopad a jak si vedou západoafrické producenti ve srovnání s ostatními. Také poukážu na souvislost liberalizace s tlakem rozvinutých zemí a mezinárodních institucí.

Dopady liberalizace kakaového trhu na životní úroveň farmářů budu analyzovat opět na Pobřeží Slonoviny. Zpráva International Labour Rights Fund (2003) říká, že v této zemi díky liberalizaci vnitřního kakaového trhu poklesla životní úroveň kakaových farmářů. Již během 80. a 90. let se farmářům vinou klesající ceny kakaového zisků a souběžně se mezi roky 1988 a 1995 zvýšil podíl populace žijící za méně než 1 USD na den z 18 % na 37 % (CIA 2003, CIA 2007). I přesto zemědělci nadále žili v jistotě stálých příjmů díky státnímu řízení kakaového sektoru. V roce 1999 však došlo k jeho liberalizaci pod tlakem EU a WB (Gilbert, Varangis 2003). WB a MMF často rozvojové země tlačí do rychlé liberalizace trhů, což má podle nich chudým zemím pomoci v ekonomickém růstu. Reálné zkušenosti však toto nepotvrzují (International Labour Rights Fund 2003, Stiglitz 2003). Od roku 1999 jsou tak farmáři vystaveni nejistotě odbytu a kolísání výkupní ceny. Jejich zhoršující se životní úroveň se projevuje na ekonomice celé země. V Pobřeží Slonoviny je v zemědělství zaměstnáno 68 % pracovních sil, což je v absolutních číslech 4,6 milionů obyvatel (CIA 2007). Podle Ould (2004) zaměstnává 600 000 farem, které v Pobřeží Slonoviny fungují, 3,6 milionů pracovníků. Z těchto čísel může mylně plynout, že plné tři čtvrtiny obyvatel Pobřeží Slonoviny pracujících v zemědělství působí v kakaovém sektoru. Tento podíl je ve skutečnosti o něco nižší, jelikož na farmách pracují také cizinci a děti, kteří nejsou mezi pracovní sílu státu započítány, ale mezi pracovníky farem ano. I tak je podíl pracujících v kakaovém sektoru na obyvatelích celé země značný. Z toho vyplývá, že negativní dopad z poklesu cen kakaového zisků farmářů se zřetelně projevuje na ekonomice celého státu. Přejít k volnému trhu byl o to těžší, že farmáři nebyli o ničem informováni. Nekonal se žádné vzdělávací kurzy či informační kampaně, kde by se mohli (často negramotní) zemědělci v novém systému zorientovat. V liberalizovaném systému musí farmáři sledovat pohyb ceny kakaového na světových trzích, což dělají prostřednictvím rádia nebo novin. Ne všichni však mají k těmto médiím přístup a jsou schopni informace správně interpretovat a využít (International Labour Rights Fund 2003).

Gilbert a Varangis (2003) vyslovují obavu, že liberalizací západoafrických kakaových trhů se již tak stále rostoucí světová produkce ještě zvýší, a tím se opět sníží světová cena kakaového. Její snížení má za následek, jak již bylo řečeno, ztenčení příjmů kakaových farmářů a tím i zhoršení životní úrovně obyvatel daných států. Naopak pozitivní dopad při klesání světové ceny kakaového pocítují jeho konzumenti, z nichž však většina jsou obyvatelé vyspělých zemí. Kvůli těmto skutečnostem se vlády vyspělých zemí musejí bránit obvinění z pokrytectví (oficiálně často označováno termínem

„nesoudržnost“), že zatímco své domácí zemědělské trhy silně regulují a dotují, rozvojové země tlačí do liberalizace. Když zohledníme, že pozitivní efekt liberalizace dopadá na konzumenty z rozvinutých zemí, je těžké se ubránit dojmu, že se tyto vlády a mezinárodní instituce (WB, MMF) na rozvojových zemích proviňují prosazováním svých vlastních politických zájmů, přičemž navenek to prezentují jako dobré rady pro rozvoj chudých zemí (Gilbert, Varangis 2003).

Podle zprávy od UNCTAD (Haque 2004) lze dopady liberalizace kakaového sektoru v producentských zemích západní Afriky na jejich farmáře hodnotit obtížně, jelikož v každé zemi došlo k liberalizaci v jinou dobu a do jiné míry (v Ghaně došlo jen k částečné liberalizaci). Přesto se však zpráva snaží dopad liberalizace postihnout. Jako ukazatel Haque použil podíl ceny, kterou obdrží farmáři z exportní ceny kaka (viz tabulka 4). Porovnává pak, jaký byl tento podíl před a jaký po liberalizaci. Stejný ukazatel hodnocení použila i zpráva Gilbert, Varangis (2003), ovšem data má z jiného zdroje (viz tabulka 5). Haque přebírá data od UNCTAD a ICCO, zatímco Gilbert, Varangis použili data ze 4 různých zdrojů. Výsledkem je, že každá studie ukazuje pro západoafrické producenty opačný trend. Obě práce se shodují pouze na tom, že v Indonésii a Brazílii, které měly liberalizované kakaové trhy vždy, se za posledních 20 (resp. 10) let zmiňovaný podíl mírně zvýšil a celkově je větší než u afrických států. Tento fakt byl také nejpádnějším argumentem WB a MMF pro pobízení, aby africké státy své kakaové trhy liberalizovaly, jelikož tím se jejich farmářům zvýší příjmy a následně i životní úroveň. Když se podíváme na africké státy v tabulce 4, vidíme, že se podíly příjmů farmářů z prodeje kaka na exportní ceně snížily, zatímco tabulka 5 nám ukazuje opak. Důvěryhodnější se ovšem jeví první varianta (tzn. Haque 2004), protože data pocházejí pouze ze dvou (prověřených) zdrojů, přičemž je navíc užíváno průměru za pětiletá období. Naopak Gilbert a Varangis (2003) berou v potaz kratší a různě dlouhé časové úseky, a to i v různých časových intervalech mezi sebou.

Tabulka 4: Podíl zisků farmářů z ceny kaka při exportu ze země v letech 1981–2000 (v %)

| období      | Pobřeží S. | Ghana | Nigérie | Kamerun | Indonésie | Brazílie |
|-------------|------------|-------|---------|---------|-----------|----------|
| 1981 - 1985 | 55         | 114   | 121     | 55      | 79        | 73       |
| 1986 - 1990 | 60         | 37    | 96      | 71      | 75        | 69       |
| 1991 - 1995 | 66         | 48    | 101     | 86      | 85        | 79       |
| 1996 - 2000 | 51         | 52    | 89      | 62      | 83        | 82       |

Zdroj: ICCO (2003) a UNCTAD (2003) – oboje uvedeno v Haque (2004)

Tabulka 5: Podíl zisků farmářů z ceny kaka při exportu ze země v letech 1989–1999 (v %)

| období    | Pobřeží S. | Ghana | Nigérie | Kamerun | Indonésie | Brazílie | zdroj dat |
|-----------|------------|-------|---------|---------|-----------|----------|-----------|
| 1989      | 48         | 52    | 74      | 41      | 87        | 79       | 1         |
| 1994 – 95 | 48         | 49    | 72      | 71      | 78        | 72       | 2         |
| 1996      | 47         | 56    | 88      | 75      | 78        | 72       | 3         |
| 1998 – 99 | 63         | 56    | 90      | 73      | 88        | NA       | 4         |

Zdroj: 1 – Ruf, Milly (1990), 2 – World Bank (1994), 3 – LMC International (2003), 4 – Gilbert, Tollens (1999) – všechny 4 uvedeny v Gilbert, Varangis (2003)

Poznámka:

NA – údaj nedostupný

Podle Haque tedy lze hodnotit, co se stalo s podíly připadajícími farmářům poté, co se jejich kakaové trhy liberalizovaly. Podíly u Nigérie (k liberalizaci došlo v roce 1986) a Kamerunu (reformy započaly v roce 1990 a v dalších několika letech došlo k plné liberalizaci) se snížily. V Pobřeží Slonoviny nemůžeme změnu identifikovat, jelikož k liberalizaci došlo až v roce 1999. Ghana je jediným z velkých afrických producentů, kde se státní řízení kakaového trhu nerozpadlo a funguje i nadále. Pouze na počátku 90. let povolila vláda vstup soukromých institucí a na přelomu tisíciletí umožnila vstoupit na trh soukromým společnostem, které exportují třetinu ghanské produkce. Ale ani tato třetina není vystavena stejnému systému jako liberalizované trhy u ostatních afrických producentů. V Ghaně totiž funguje soukromé družstvo, které plní stabilizační funkci, stejně jako to dělala státní instituce. Jedině ghanští farmáři si tedy v posledním sledovaném období zvýšili podíl zisků z exportní ceny. Je třeba podotknout, že tento (byť zvýšený) podíl je velmi malý (52 %) a ve srovnání s ostatními státy skoro nejmenší (Haque 2004). Absolutně se zisky z prodeje kaka a farmářům stále snižují, a to díky klesající ceně kaka a na světových trzích, jak už jsem zmínila výše. Jiný dopad liberalizace spočívá podle Shapiro, Rosenquist (2004) v poklesu kvality produkovaného kaka a, a to právě díky tomu, že už nefunguje státní kontrola kvality kakaové produkce. Autoři dále upozorňují, že i proto je kvalitnější kakao pěstováno v Ghaně (než v Pobřeží Slonoviny), kde funguje státní či družstevní kontrola kvality. Shapiro a Rosenquist (2004) se také shodují se závěry Haque (2004), že rozdělení zisků je mnohem spravedlivější v kakaovém sektoru mimo Afriku – především v Indonésii, Brazílii a Malajsii, kde místní farmáři dostávají z exportní ceny kaka a větší podíl. To je díky dobrému dlouhodobému fungování soukromých družstev a také díky vyšší vzdělanosti farmářů. Ti absolvují i různé vzdělávací kurzy o efektivnějším pěstování kaka a či používání pesticidů a mají lepší přístup k půjčkám. Disponují tak lepší vyjednávací pozicí a tím si zajišťují vyšší výkupní ceny.

### *Celní eskalace*

Celní eskalace je jev, kdy se celní sazba pro dovoz zemědělských produktů výrazně liší podle stupně zpracovanosti výrobku – čím více je primární produkt zpracován (má vyšší přidanou hodnotu), tím vyšší clo je na jeho dovoz uvaleno. U kaka a je tento jev, stejně jako u ostatních nekonkurenčních plodin, znatelný. Tabulka 6 dokládá, jaké celní eskalaci čelí země bez preferenčních výhod (viz kapitola 2.1.1) při dovozu jednotlivých kakaových produktů do vyspělých zemí. Pro kakaové boby je clo nulové, pro další kakaové produkty (s vyšší přidanou hodnotou) se zvyšuje a nejvyšší je pro kakaový prášek a čokoládu, kde se cla pohybují kolem 20 %. Je nutno uvést, že ani jedna země ze sedmi největších producentů kaka a nepatří mezi LDC. Bohužel se na ně tedy nevztahuje preferenční přístup zaručený iniciativou Everything but Arms (EBA – viz kapitola 2.1.1), která by jim umožnila bezcelní dovoz do EU při jakémkoli stupni zpracování. Největšími producenty ze západní Afriky jsou ovšem státy ACP, tudíž určitý preferenční přístup do EU mají: pro jejich import platí clo 0 % při dovozu bobů, hmoty, másla i prášku, ovšem pro čokoládu už je to 13 % (Economic Research Service – US Department of Agriculture 2003).

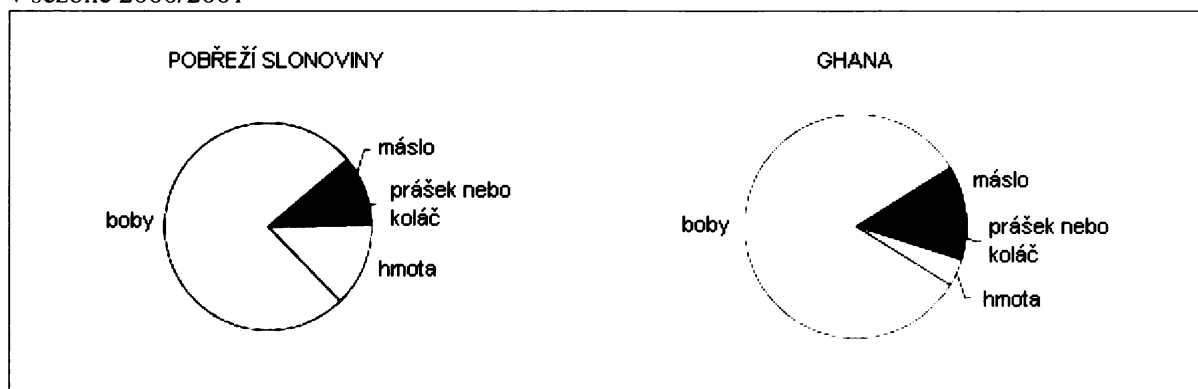
Tabulka 6: Celní eskalace (v %), které čelí země bez preferenčních výhod při dovozu do EU, USA, Japonska, Kanady a Austrálie (průměr za roky 2000 – 2002)

|                | EU | USA | Japonsko | Kanada | Austrálie |
|----------------|----|-----|----------|--------|-----------|
| kakaové boby   | 0  | 0   | 0        | 0      | 0         |
| kakaová hmota  | 10 | 0   | 0        | 0      | 0         |
| kakaové máslo  | 8  | 0   | 0        | 0      | 0         |
| kakaový prášek | 27 | 16  | 19       | 6      | 9         |
| čokoláda       | 18 | 15  | 21       | 57     | 17        |

Zdroj: Economic Research Service – US Department of Agriculture (2003)

V důsledku celní eskalace je tedy pro producentské země obtížné dovážet na trhy vyspělých zemí kakao ve zpracované podobě. V roce 2004 bylo na světě vyprodukováno 3,9 mld tun kakaových bobů, z nichž 57 % bylo vyvezeno v nezpracované podobě (za cenu 1500 USD za tunu), dále 23 % objemu bylo ve formě kakaové pasty, kakaového prášku nebo kakaového koláče (2400 USD / t) a nejméně bylo vyvezeno kakaového másla, které má mimo čokolády nejvyšší přidanou hodnotu, a to pouhých 14 % (3376 USD / t) (Agritrade 2006). V grafu 4 jsou uvedeny podíly jednotlivých kakaových produktů na celkovém exportu dvou největších producentů kakaa: u Pobřeží Slonoviny i Ghana v sezóně 2000/2001 tvořil export kakaových bobů tři čtvrtiny veškerých vyvezených kakaových produktů (Ould 2004).

Graf 4: Podíl jednotlivých produktů kakaa na celkovém exportu Pobřeží Slonoviny a Ghany v sezóně 2000/2001



Zdroj: Ould (2004)

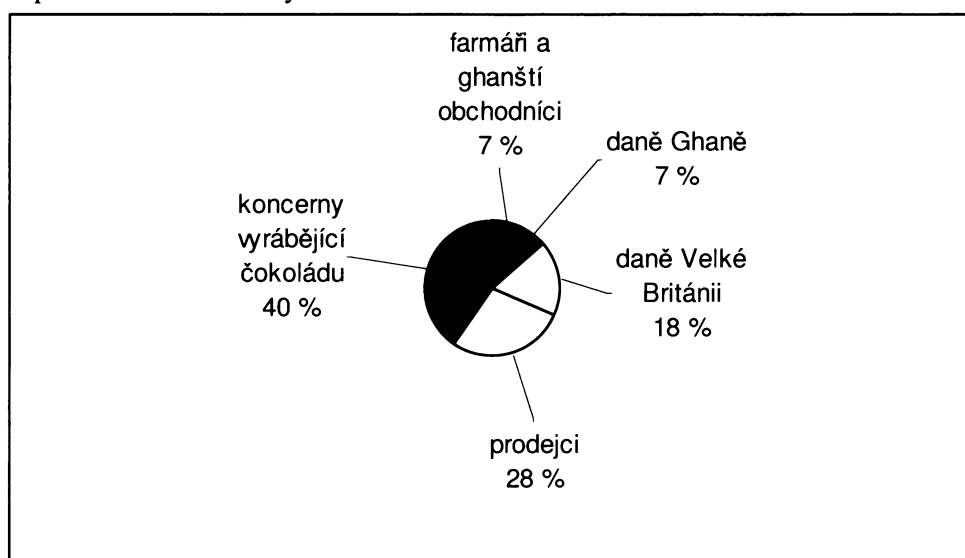
Poznámka: jednotlivé produkty byly převedeny na ekvivalent kakaových bobů, který vyjadřuje množství kakaových bobů, z kterých bylo dané množství určitého produktu vyrobeno

#### Rozdělení zisků v kakaovém řetězci

Zisky z konečné ceny kakaových produktů (čokolády, kakaového prášku) jsou mezi jednotlivé části řetězce rozděleny značně nerovnoměrně. Přesné údaje není jednoduché zjistit, avšak jako ilustrační příklad může posloužit graf 5, ve kterém jsou znázorněny hlavní aktéři obchodu s čokoládou a jejich podíly z finální ceny čokolády v obchodech Velké Británie (OXFAM 2002). Nejmenší zisky připadají primárním producentům, přičemž ti z konečné ceny čokolády obdrží stejně jako ghanská vláda na daních. Dvaapůlkrát více ovšem získá na daních britská vláda, která je získá od zpracovatelských potravinářských korporací (spolu s těmi, pod jejichž značkou se čokoláda prodává – někdy se jedná o tutéž firmu). A tyto nadnárodní korporace vydělají na čokoládě nejvíce (40 %).

Podstatné je, že farmáři mají slabou vyjednávací pozici. Jsou odkázáni na to, co jim nabídne překupník (stopař), který navštíví jejich farmu. Jak již bylo uvedeno, individuální farmáři se také podstatně obtížněji dostávají k informacím o světové ceně kakaa a jejím aktuálním vývoji, tudíž jsou odkázáni na informace od stopaře, který jim ve svém zájmu může sdělit cenu nízkou (jedná se o tzv. informační asymetrii – stěžejní dílo o principech tohoto jevu napsal nositel Nobelovy ceny za ekonomii v roce 2001 George Akerlof: *The Market for Lemons*). Farmáři mají úrodu jednou či dvakrát za rok, po zbytek roku musí žít z úspor nebo si půjčit na dluh. Obživu jim také přináší jejich další zemědělská činnost, kdy vedle kakaovníků pěstují i plodiny pro svou vlastní spotřebu (Ould 2004).

Graf 5: Podíl zisků z konečné ceny čokolády ve Velké Británii, která byla v této zemi vyrobena za použití kakaa z Ghany v roce 2002



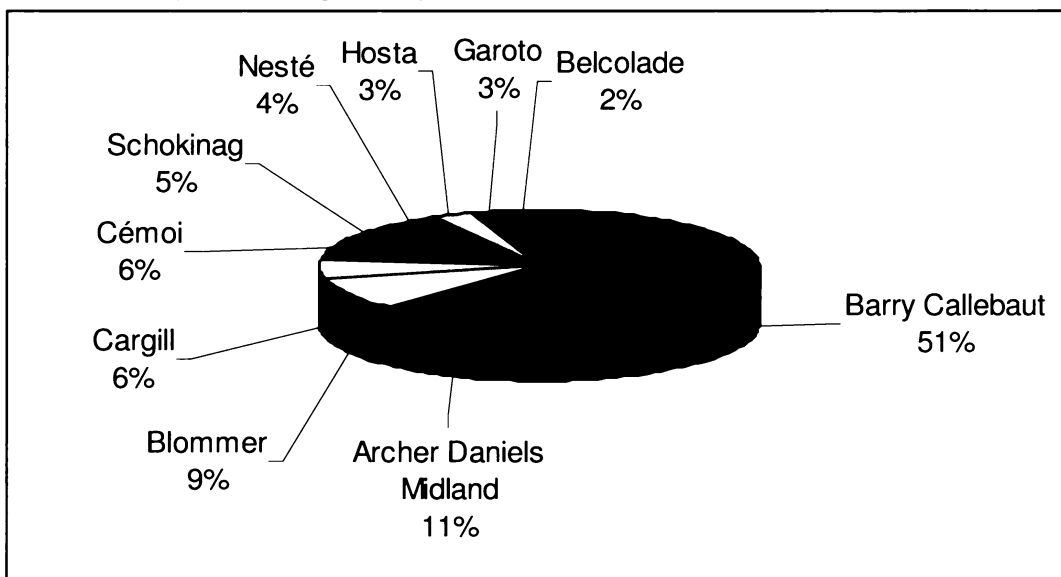
Zdroj: OXFAM (2002)

Produkce kakaových sladkostí je v rukou dvou typů firem – tak je to v celém potravinářském průmyslu, stejně jako v dalších průmyslových odvětvích (textilní, obuvní, farmaceutický průmysl atd.). Prvním typem jsou firmy, jejichž značku nese finální prodáváný produkt (označují se jako „značkové firmy“) – v našem případě čokoláda. Druhý typ firem jsou ty firmy, jež čokoládové produkty skutečně vyrábějí (označují se jako „velkovýrobci“). Vlastní továrny se zařízeními, kde se čokoláda vyrábí, a většinou zařizují i export z rozvojových zemí, odkud vyváží kakaové boby, případně kakao ve formě jednoho z meziproduktů, do vyspělých zemí. Značkové firmy navrhují své produkty, vytvářejí inovace a starají se o marketing, přičemž pro samotnou produkci čokolád používají outsourcing, tj. nechávají si čokoládu vyrábět od velkovýrobce. To je pro značkové firmy výhodné, jelikož mohou flexibilně bez velkých ztrát reagovat na poptávku trhu – rychle zvýšit či snížit produkci čokolád pouze objednááním či neobjednááním další várky od velkovýrobce (Fold 2001b). 85 % veškeré čokolády na světě je prodáváno pouze pod značkou pěti nadnárodních potravinářských koncernů. Jedná se o značkových firmy Nestlé, F&M, Cadbury, Kraft a Hershey. Jak ukazuje příloha 13, největším z nich je potravinářská korporace Nestlé, která ovládá 27 % trhu

s čokoládovými výrobky. Tato nadnárodní firma vlastní například v Česku firmy vyrábějící čokoládu pod značkou Orion. Globální čokoládový trh je tedy extrémně koncentrován do rukou několika málo hráčů, stejně jako je tomu i u dalších potravinářských produktů, například kávy a čaje (Agritrade 2006).

Ovšem ještě více než u značkových firem panuje oligopole (resp. monopole) mezi velkovýrobci, tedy v samotné výrobě čokolády a ostatních kakaových produktů, jak zachycuje graf 6. Koncentrace v tomto odvětví postupuje obrovskou rychlostí. Ještě v polovině 90. let bylo 70 % výroby čokolády v rukou 10 firem, zatímco v roce 2003 to už byly pouze 3 firmy (UNCTAD 2007). Přičemž přes polovinu (51 %) tohoto potravinářského odvětví ovládá pouze jediná firma – Barry Callebaut. Ta je dodavatelem čokoládových a kakaových potravinářských produktů jak hotových, tak určených k finálnímu cukrárenskému zpracování pro většinu světových značek. Vyrábí například značnou část čokolád pro značku Nestlé (UNCTAD 2007). Barry Callebaut měla v fiskálním roce 2005/2006 čistý zisk 110,9 mil. eur (Barry Callebaut 2007)

Graf 6: Největší firmy produkující čokoládu a kakaové produkty (v roce 2003)



Zdroj: UNCTAD (2007)

### *Dětská práce*

Klesající výkupní ceny kakaa, které farmáře tlačí na pokraj krachu, je nutí snižovat ceny vstupů. Možností, jak mohou farmáři ušetřit, je snížit plat zaměstnancům, tedy těm, kteří kakaové plody ořezávají ze stromů, rozřezávají, suší, přenášejí v pytlích a aplikují na stromy chemické postřiky. Nejlevnější pracovní síla je ta, které se nemusí platit žádný plat, pouze strava na přežití. Takovou pracovní silou jsou také děti, někdy na farmách držené i násilím. Do otroctví na kakaové farmy se tyto děti dostávají buď nalákáním od obchodníků s otroky nebo je překupníkům prodají rodiče, kteří se nacházejí v tísnivé finanční situaci a uvěří překupníkům, že jejich děti dostanou dobře placenou práci. Překupníci s dětskými otroky získávají děti především v Mali, ale také v Burkině Faso, Togu či

Ghaně (migraci dětských pracovních sil v západní Africe zachycuje příloha 14). Nalákají děti na ulici buď na příslib dobře placené práce nebo na lákavou nabídku (např. zakoupení kola). Děti pak převezou do Pobřeží Slonoviny či Ghany a tam je prodají farmářům za cenu přibližně 30 USD (Trade and environment database 2002). Podle výzkumu Anti-Slavery International (2002) pracuje na kakaových farmách západní Afriky v hazardních podmínkách 284 000 dětí, přičemž odhadem u 2 500 z nich se jedná o otrocky. Na počty otroků existují různé odhady. Podle organizace Save the Children Canada jich však žilo jen v Pobřeží Slonoviny v roce 2001 kolem 15 000 (CorpWatch 2005). Výzkumníci z Anti-Slavery International dále zjistili, že většina dětí (jedná se především o chlapce do 14 let) žije ve velmi hazardních podmínkách: pracují přes 12 hodin denně, zacházejí s mačetami, nosí těžké náklady, nechráněny na kakaovníky aplikují zdraví nebezpečné pesticidy, přičemž pochopitelně nechodí vůbec do školy, jsou fyzicky trestány a dochází i k jejich sexuálnímu zneužívání.

Příčina otroctví není samozřejmě jen v nízké výkupní ceně kakaa a v donucení farmářů šetřit na pracovní síle. Situace obecně pramení z chudoby států západní Afriky. Pro rodiče se jeví prodání dítěte na práci do bohatšího státu (Pobřeží Slonoviny) jako akceptovatelná možnost. Často však netuší, kde a v jakých podmínkách skutečně budou jejich děti pracovat. Avšak přestože mnoho těchto prodaných dětí si nevydělá slibovaný plat (pokud vůbec nějaký) a s rodinou ztratí navždy kontakt, je pro rodinu znatelným ulehčením fakt, že má o jednoho „hladového“ člena méně (Anti-Slavery International 2001). Například v Mali, největší zdrojové zemi dětských pracovníků, žije 64 % obyvatel za méně než 1 USD na den (CIA 2007). Pro chudé maliské rodiny, které se často ocitají v tísnivé finanční situaci, je tak jednou z krajních možností dočasného řešení právě prodání dítěte (Anti-Slavery International 2001).

### ***3.1.3 Environmentální dopady***

Kakaovník je rostlina velmi náchylná k různým nemocem, které dokáží zničit veškerou úrodu. Nejrozšířenější nemocí postihující kakaovníky jsou čarověníky (witches broom), které jsou způsobené houbami. Tato nemoc se rychle rozšiřuje na okolní stromy a má za následek velké snížení plodnosti kakaovníků. Například v roce 1989 postihly čarověníky kakaové farmy v Brazílii, čímž brazilská produkce kakaa poklesla o 70 % oproti průměru z předešlých deseti let (Shapiro, Rosenquist 2004). K nestabilitě výkupní ceny se tedy přidává nestabilita produkce, kdy stále existuje riziko, že během krátké doby farmáři mohou ztratit celou úrodu. Aby toto riziko bylo co nejvíce eliminováno, jsou farmáři na ochranu kakaovníků proti nemocem a hmyzu nuceni používat celou řadu chemických prostředků.

Používání chemických postřiků však vede k znečištění půdy a vody. Zbytky pesticidů a umělých hnojiv se hromadí i v tělech živočichů. Půda mění své biologické složení a prostřednictvím dešťů se

z ní toxické látky dále dostávají do vodních toků, v nichž dochází k snižování biodiverzity, například dochází k úbytku ryb (Trade and environment database 1995).

Dalším negativním dopadem pěstování kakaovníku je deforestace. Ke kácení původních pralesů a stálému rozšiřování ploch pro pěstování kakaa dochází i v důsledku snižování cen kakaa. Farmářům se tenčí zisky, a tak jsou nuceni šetřit na vstupech nebo extenzivně rozšiřovat plochy svého kakaového lesa (na úkor původní vegetace). Příčinou deforestace je i to, že na mnoha tradičních pěstebních plochách staré kakaovníky už mají malé výnosy, a tak je potřeba osázet plochy nové (European food information council newsletter 1999).

V Pobřeží Slonoviny zabíraly původní deštné pralesy ještě v roce 1960 asi 120 000 km<sup>2</sup> plochy (37 % rozlohy země), v roce 1995 jen 26 000 km<sup>2</sup> a v roce 2005 už jen pouhých 6 000 km<sup>2</sup>, což jsou 2 % rozlohy země (Mongabay.com 2007). V Pobřeží Slonoviny se původní lesy kácí jak kvůli rozšiřování zemědělských ploch pro kakaové či kávové farmy, tak i pro samotnou těžbu dřeva (rovněž prodávaného na export). Výsledkem nahrazování původních pralesů farmami je nárůst rozlohy lesů jako takových (kakaová farma patří do kategorie les). Plochy takovýchto nových lesů se mezi lety 1995 až 2005 o 2 % zvýšily a celkem v roce 2005 zaujímaly (i spolu s původními) 32 % rozlohy země (Mongabay.com 2007). Podle Trade and environment database (1995) došlo vykácením pralesů k nenahraditelnému poškození původní přírody. V důsledku deforestace se znatelně smrsknul životní prostor živočichů žijících v deštném pralesu, což způsobilo vyhynutí řady z nich. Shapiro a Rosenquist (2004) však považují pěstování kakaa v lese na západoafrických farmách za druh zemědělství, který je udržitelný. To ale samozřejmě neznamená, že původní prales nebyl nenávratně odstraněn. Avšak pro zachování alespoň části z původní biodiverzity je lepší možnost nahrazení pralesa alespoň smíšeným „kakaovým heterogenním lesem“ než jinými monokulturními biomy.

V současné době existuje pro zlepšení ekologické situace v producentských zemích několik mezinárodních programů. Zaměřují se na ně výzkumné organizace z Francie, Velké Británie a USA a jejich hlavním cílem je aplikovat na pěstování kakaa udržitelné postupy (European food information council newsletter 1999).

### ***3.1.4 Shrnutí a perspektivy vývoje po vnější liberalizaci obchodu s kakaem***

Kakaovník se pěstuje pouze v rozvojových zemích v úzkém pásu vlhkých tropů kolem rovníku, přičemž největšími producenty jsou státy západní Afriky. Tyto země jsou závislé na exportu nezpracovaných primárních komodit, což se týká i vývozu kakaa, které je transportováno převážně ve formě kakaových bobů. Vyvézt kakao ve zpracovanější podobě, tedy s vyšší přidanou hodnotou, jim brání celní eskalace, kterou aplikují na dovoz kakaových produktů vyspělé země. V tomto stavu tedy největší podíl ze zisků z prodeje čokolády, hlavního produktu vyráběného z kakaa, plyne do kapes nadnárodním potravinářským koncernům. Jedná se o zpracovatelské firmy, které čokoládu vyrábějí, a



značkové firmy, pod jejichž logem se čokoláda prodává. Primární producenti kakaava mají z konečné ceny čokolády na trzích vyspělých zemí podíl jen několika procent. To je způsobeno jejich slabou vyjednávací pozicí, která se odvíjí od jejich nízké vzdělanosti, malé informovanosti, ale především je závislá na tom, zda jsou farmáři organizováni v družstvech, která cenu sjednávají za ně. V zemích, kde dobře fungují družstva, mají farmáři větší jistotu dlouhodobějších stabilnějších zisků. V největším producentovi kakaava, Pobřeží Slonoviny, však družstva téměř nefungují, a to se projevuje na nízkých ziscích farmářů. Farmářům se zisky navíc stále snižují, jelikož cena kakaava na světových trzích už přes 20 let klesá. Ti, aby své zisky zachovali na stejné úrovni, jsou nuceni produkci zvětšovat. To činí rozšiřováním ploch svých farem na úkor původních deštných pralesů a najímáním co nejlevnějších pracovníků. Proto jsou častou pracovní silou děti z okolních chudších států. Negativní dopady se tedy projevují v producentských rozvojových zemích na jejich obyvatelích, zatímco příznivým aspektem (stále nízká cena kakaava a čokolády) se těší obyvatelé vyspělých zemí, kteří si mohou konzumaci (pro ně) levné čokolády dovolit.

Nyní se pokusím spekulativně zauvažovat nad možností dalšího vývoje trhu s kakaem a jeho produkty, pokud by došlo k jeho vnější liberalizaci. Vnější liberalizace by znamenala veškeré odstranění cel a dalších dovozních bariér. Čokoláda a ostatní kakaové produkty by se mohly začít vyrábět přímo v producentských rozvojových zemích, jelikož už by jejich dovozu nebránila celní eskalace, která je v současnosti na kakaové produkty aplikována. Dá se předpokládat, že výroba by se přesunula do těchto rozvojových zemí. Jenže s největší pravděpodobností by továrny na čokolády nebyly vlastnictvím místních obyvatel. Jednalo by se o zahraniční investory, a to již zaběhlé nadnárodní oligopolní potravinářské obry (Barry Callebaut, Archer Daniels Midland, Bloomer a další), kteří dnes na trhu s čokoládou figurují. Jedině totiž oni mají finanční, technické a intelektuální prostředky na stavbu čokoládoven. Je třeba si uvědomit, že k odstranění cel pro dovoz potravin do vyspělých zemí v budoucnu reálně dojít může, avšak nikdy nejspíše nedojde ze strany vyspělých zemí k odstranění hygienických norem pro výrobu dovážených potravin. I proto musí čokoládovny splňovat přísné normy.

Při umístění svých továren by potravinářští velkovýrobci určitě zohledňovaly, jak je daná země politicky stabilní. Méně stabilní jsou dva producenti: Nigérie (separatistické snahy různých skupin – násilí propuká průběžně) a Pobřeží Slonoviny (v roce 2002 konflikt a od té doby nejistá situace, avšak již bez násilí). Nicméně i přesto by nadnárodní firmy pravděpodobně svou výrobu do těchto zemí nakonec přemístily. Nejprve by zaměřily do stabilnějších zemí jako je Ghana (2. největší producent kakaava). Současní drobní mlynáři, kteří melou kakaové boby na kakaovou hmotu by v této konkurenci zřejmě neuspěli. Továrny by však přinesly těmto zemím pracovní místa, jednalo by se ale převážně o málo kvalifikované posty továrních dělníků. Místní obyvatel je však vděčný za svůj stálý, byť mizivý plat a to přesto, že žije v nejistotě, že kdykoli může být z práce propuštěn. Tato nejistota

totiž není o nic větší než ta dosavadní, když byl zaměstnán v zemědělství. Práce továrního dělníka je tedy pro místního obyvatele lákavější než žít svou rodinu pouze samozásobitelským zemědělstvím nebo být zaměstnancem na kakaové farmě s mizivým platem a navíc jenom v sezóně.

Co se týká čokoládových továren v producentských zemích, můžeme na jednu stranu předpokládat, že pracovní podmínky budou horší než podmínky zaměstnanců např. v textilním průmyslu v jihovýchodní Asii. Tam už je totiž proces v pokročilejším stádiu: Existují zárodky odborářských uskupení, zvětšuje se informovanost západních konzumentů, kteří o situaci pracovníků vědí čím dál více, a tak vznikají tlaky občanské společnosti bojující za zlepšení pracovních podmínek těchto zaměstnanců atd. V západoafrických státech je navíc velmi nízká gramotnost a zkušenost s velkými zahraničními investicemi a chováním investorů je malá. Vlády mají i méně rozvinutá opatření na kontrolu pracovních standardů atd., pokud takové vůbec mají. Na druhou stranu by se situace lišila tím, že továrnu by v daných producentských zemích postavili rovnou zahraniční investoři, nadnárodní firmy již zmiňované. To je rozdíl například oproti textilnímu průmyslu, kde v jihovýchodoasijských státech oblečení šijí neznámé asijské firmy, které zboží pouze dodají západní značkové firmě. Avšak tato značková firma továrnu na textil vůbec nevlastní a nemá s ní tedy formálně nic společného. Při výrobě čokolády by továrny stavěli známí potravinářští velkovýrobci, kteří sice část svých produktů dodávají také značkovým firmám, ale část prodávají pod svou značkou. Navíc produkuje mnoho dalších potravin a jsou na trzích i v médiích vyspělých zemí velmi známé (například americké firmy Archer Daniels Midland a Cargill). Existuje tedy silný předpoklad, že by občanská společnost vyspělých států, jakožto konzumentů čokolády, vyvíjela na tyto firmy větší tlak, aby dodržovaly ve svých továrnách určité pracovní standardy bližší těm západním. Nemluvě o tom, že se jedná o potravinářský průmysl, takže budou muset být dodržovány velmi přísné standardy hygienické, což bude mít pozitivní efekt i na standardy pracovní.

Co se týče ale finančních zisků pro rozvojové země, lze předpokládat, že jediný zaručený přínos bude ve formě zvýšených daňových příjmů. Největší navýšení zisků díky vnější liberalizaci stejně nejvíce pocítí oligopolní potravinářské koncerny. Ty budou vydělávat ještě více než dnes, jelikož umístěním továren do rozvojových zemí se jim náklady na výrobu čokolády zlevní. Navíc vyjednávací pozice mezi těmito zahraničními investory a vládami producentských zemí bude nevyrovnaná. Zahraniční investor má vyjednávací pozici silnější, jelikož vláda chudého státu velmi stojí o jeho přítomnost v zemi.

Také lze uvažovat o spuštění multiplikačního efektu po vstupu zahraničních investorů. Pokud se zahraničnímu investorovi v zemi bude dařit a získá dobrou zkušenost s místní pracovní silou, lze očekávat příchod i dalších investorů třeba i z jiných průmyslových odvětví. Jenže zvýší toto místním obyvatelům životní úroveň? Pozitivní efekt může mít už jen to, že do těchto zemí přijde zahraniční investor a bude lidem na očích, čímž jim může dát impulz a motivaci pro založení jejich vlastního malého podnikání. Nebo to na ně bude mít naopak utlumující efekt, jelikož budou vědět, že proti

takové silné zahraniční konkurenci nemají šanci. Ovšem jejich podnikání se nemusí týkat stejného odvětví, tedy kakaa.

Jediný jistý pozitivní efekt, který by přemístění čokoládové továrny mělo, by byl pro danou rozvojovou zemi, jak jsem již napsala, zvýšený příjem v daních. Tento stav by byl tedy pravděpodobně o něco lepší a rozhodně spravedlivější, než je ten dnešní. Byl by pro rozvojové země alespoň malým přínosem. Nelze však opomenout, že jakákoli změna má za následek řetězec efektů, které nelze nikdy s jistotou předpokládat.

## **3.2 Cukr**

Nyní se zaměřím na analýzu mezinárodního obchodu s cukrem a jeho dopady na rozvojové země. Cukr jsem zvolila jako zástupce konkurenčních komodit, tedy těch, které lze produkovat jak v rozvojových, tak ve vyspělých zemích. To je u cukru možné díky tomu, že se získává ze dvou různých plodin. Zaprvé z cukrové třtiny, jež se pěstuje v tropech a subtropích (mezi 35° s. š. a 30° j. š.), tj. převážně v rozvojových zemích. Zadruhé z cukrové řepy, které se daří v mírném pásmu, tj. spíše ve vyspělých zemích. Cukr jsem pro svou analýzu zvolila jako „nejextrémnějšího“ zástupce konkurenční komodity, tzn. kvůli předpokladu, že nespravedlivé podmínky v jeho obchodování a protekcionismus vyspělých zemí mají na rozvojové země největší dopad (UNDP 2005). Mezinárodní trh s cukrem je jedním z nejdeformovanějších (Elobeid, Beghin 2006). Státy Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (OECD) v roce 2002 dotovaly své cukrové sektory 5,3 mld USD (OECD 2003 in Elobeid a Beghin 2006). Trh je nejvíce deformován evropskou cukrovou politikou, které budu věnovat podstatnou část této kapitoly. Vzhledem k požadovanému rozsahu práce i nesrovnatelně menšímu vlivu cukrových politik ostatních vyspělých zemí se v této analýze zaměřím pouze na dopady té evropské. EU je také jediným členem OECD, který u cukru používá exportní dotace (Elobeid a Beghin 2006). Na této komoditě lze taktéž sledovat vývoj a posun v politice vyspělých zemí, v tomto případě EU, jelikož v současnosti dochází k reformě jejího tzv. cukerného pořádku. Analýzu dopadů na rozvojové země zaměřím tedy i na profit rozvojových producentů zemí z této reformy. Stejně jako u kakaa, budu analyzovat všechny dopady na rozvojové země v aspektech ekonomických, sociálních i environmentálních.

### ***3.2.1 Historické podmíněnosti***

Historie obchodu s cukrem je na rozdíl od kakaa a čokolády velmi dlouhá a dobře odráží v čase proměňující se prostorové interakce světového hospodářství a formování geopolitického rozdělení světa. Historie cukru je stará několik tisíc let, přičemž jeho výroba z třtiny byla objevena mnohem dříve než u cukru řepného. Cukrová třtina pochází z Papue Nové Guineje, ovšem první zmínky o

jejím využívání člověkem byly zaznamenány v Indii, kde přibližně před 2500 lety začali lidé nařezávat její stébla a získávali tak sladkou šťávu, z které se později naučili vyrábět třtinový cukr. Z Indie se v 8. století př. n. l. pěstování cukrové třtiny rozšířilo na západoafrické pobřeží a do Španělska. Zbytek Evropy cukr poznal poprvé až v 11. století našeho letopočtu, když ho ze svých výprav dovezli domů křižáci. Koupit si tuto komoditu na trhu mohli běžní Evropané ovšem až v 16. století poté, co se začala třtina masivně pěstovat v Americe (do té doby se sladilo pouze medem). Do Ameriky byly sazenice cukrové třtiny dovezeny Kryštofem Kolumbem roku 1493 (na Haiti) a již v roce 1554 byly z Ameriky dodány do Evropy první várky surového cukru (v Evropě pak prošel svou konečnou fází zpracování – rafinací). Od té doby zakládali v Americe evropští kolonialisté obří třtinové plantáže zaměřené na produkci cukru pro Evropany. K práci na plantážích „používali“ otroky dovezené z Afriky, přičemž právě na cukrových plantážích končila většina z odhadovaných 12 milionů otroků dovezených během éry otroctví do Ameriky (Iliffe 2001). Obchod s třtinovým cukrem se stal obrovsky výnosnou záležitostí vrcholící koncem 19. století. Největším pěstitelem se stal ostrov Haiti, v té době francouzská kolonie Svatá Dominika, čítající 500 000 afrických otroků ovládaných 35 000 evropskými kolonialisty. Svatá Dominika zajišťovala 1/3 příjmů francouzské státní pokladny, čímž se stala nejvýnosnější francouzskou kolonií vůbec (Bauer 2007). Poté, co v roce 1791 vypuklo na ostrově povstání otroků a byl vyhlášen nezávislý stát Haiti, přebrala prvenství ve světové produkci cukru Kuba. Převozy otroků z Afriky do Ameriky a cukru do Evropy byly součástí tzv. trojúhelníkového obchodu (viz rámeček 13), který přispíval k vytvoření prostorové struktury systému světového hospodářství po několik století. A stejně jako u obchodu s kakaem byl jasně zformovaný systém mezinárodní dělby práce, kdy kolonie byly zdrojem levné pracovní síly (otroci z Afriky) a primárních komodit a Evropa se profilovala jako zpracovatel a prodejce (Daněk 2000).

#### Rámeček 13: Trojúhelníkový obchod

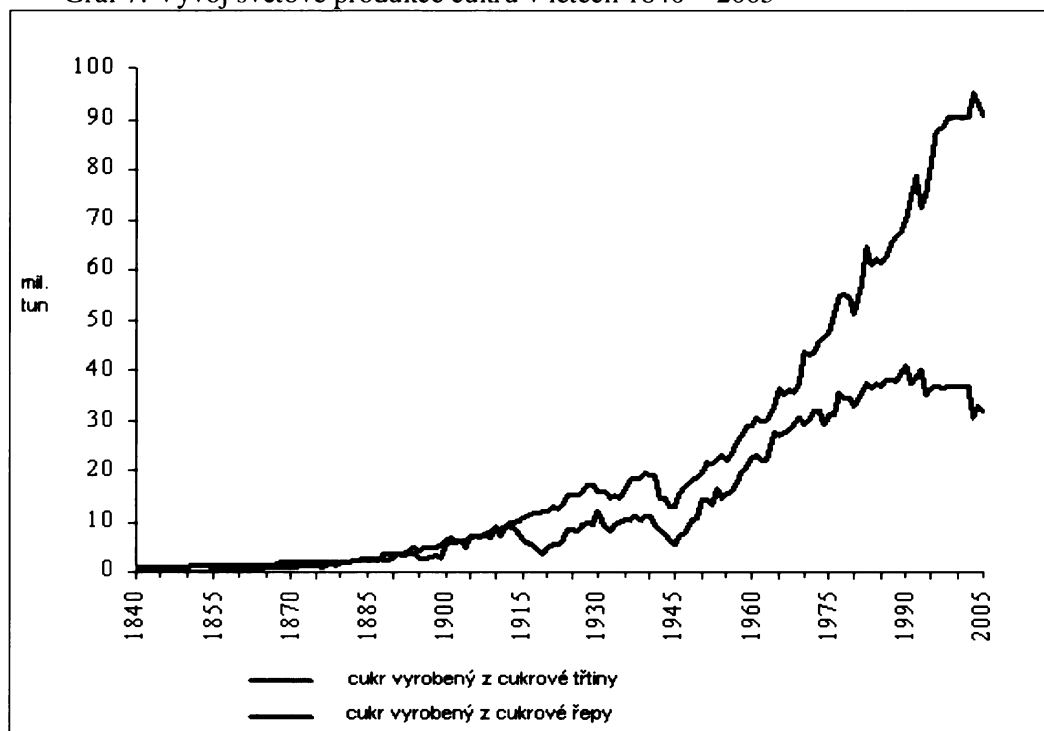
Trojúhelníkový obchod je označení pro obchod probíhající od 17. do 19. století, (nejintenzivněji v 18. století) mezi Evropou, Afrikou a Amerikou. Především Britové vyplouvali z Evropy do Afriky s levným nákladem nakoupených zbraní, textilu, bižuterie a alkoholu. Toto zboží v Africe s africkými králi vyměnili za otroky. Poté Britové otroky naložili do lodí a vypluli na další cestu – do střední Ameriky. V Americe, hlavně na karibských ostrovech, prodali Britové přeživší otroky majitelům plantáží s obrovskými zisky. Otroci poté násilím nuceni museli pracovat na plantážích s cukrovou třtinou, tabákem a bavlnou. Za část utržených peněz z prodeje otroků obchodníci v Americe nakoupili velmi levně (jelikož pracovní síla byli otroci) cukr, tabák, bavlnu, zlato stříbro a pluli zpět do Británie, odkud toto zboží s nepředstavitelným ziskem prodávali do celé Evropy. V Evropě opět nakoupili levné zboží a znovu vyrazili do Afriky. Trojúhelník se tak uzavřel a pokračoval znovu a znovu několik set let.

Tento obchod mezi mateřskou kolonizátorskou zemí a kolonizovaným územím byl pouze jednostranně výhodný. Generoval obrovské zisky britským obchodníkům a jejich domovské zemi, což se projevilo investicemi do podnikání. Tento nastartovaný hospodářský růst průmyslové revoluce, jež se rozšířila do celé Evropy (19. století) a následně i většiny světa. Historik Dušan Třeštík (2007) říká, že za to, čím dnes naše „euro–americko–dálnovýchodní průmyslová“ civilizace je, vděčíme do značné míry právě trojúhelníkovému obchodu, který se točil mezi Británií, Afrikou a Amerikou. Cenou za jeho fungování a tedy naší „vyspělost“ a rozvoj, bylo (mimo jiné) až 20 milionů lidských obětí (otroků).

Zdroj: Třeštík (2007)

Na konci 19. století a začátku 20. století se dostalo celé odvětví výroby třtinového cukru do krize, která byla způsobena dvěma důvody. Prvním z nich byly nemoci, jež ve velkém postihovaly třtinové plantáže a ničily tak úrodu. Druhý důvod představoval nastupující protekcionismus v Evropských zemích, které začaly s masivním dotováním svého cukrového (řepného) sektoru. Konkurence dotovaného řepného cukru stlačila světové ceny cukru a řepný cukr postupně zaujímal čím dál větší místo na trhu. Vrcholem byl rok 1900, kdy podíl třtinového cukru spadl na pouhých 32 % světové produkce této komodity. Situace ve výrobě třtinového cukru se, jak ukazuje graf 7, ale brzy vylepšila díky nově vyšlechtěným odolnějším odrůdám, postavením větších cukrovarů (v jihoamerických a karibských státech) a tedy zefektivněním jeho produkce (Galloway 1996). Graf 7 zachycuje nárůst světové produkce celkové výroby cukru za posledních 160 let. Zatímco produkce třtinového cukru posledních 50 let roste, cukr řepný svůj nárůst produkce ukončil na začátku 90. let 20. století a od té doby s výkyvy klesá. Tento trend bude pokračovat i v budoucnu díky realizované reformě cukerného pořádku EU, jejímž cílem je snížení produkce.

Graf 7: Vývoj světové produkce cukru v letech 1840 – 2005



Zdroj: UNCTAD (2007)

Historie produkce cukru řepného začíná v polovině 17. století, kdy byla objevena sladkost vývaru z kořene řepy a poté se v roce 1747 německému chemikovi A. Marggarafovi podařilo z řepy vyrobit i samotný cukr. Přestože hmotnost cukru vyrobeného z řepy činila jen 6 % její hmotnosti, výzkum nadále pokračoval a v roce 1802 byl založen první řepný cukrovar v Kunerách (v dnešním Polsku). Poté se v Evropě stavěly další řepné cukrovary (i na území dnešního Česka). V roce 1806 však uvalil Napoleon tzv. kontinentální blokádu, která znamenala zákaz veškerých obchodních styků s Britskými ostrovy. To zastavilo i dovozy britského třtinového cukru (vyrobeného z třtiny pocházející z britských

kolonií v Americe) a tím ochudilo Británii o zisky z jeho prodeje a zároveň podpořilo vývoj výroby cukru řepného v zemích kontinentální Evropy. Po Napoleonově porážce roku 1814 blokáda skončila a třtinový cukr se začal opět ze zámoří dovážet. Protože byl levnější a byl ho dostatek, řepné cukrovarnictví mu nebylo schopno konkurovat. Řepné cukrovarny v té době postupně všechny zanikaly. Znovu se řepný cukrovarnický průmysl začal obnovovat po patnáctileté pauze – kolem roku 1830 (Eastern Sugar 2006).

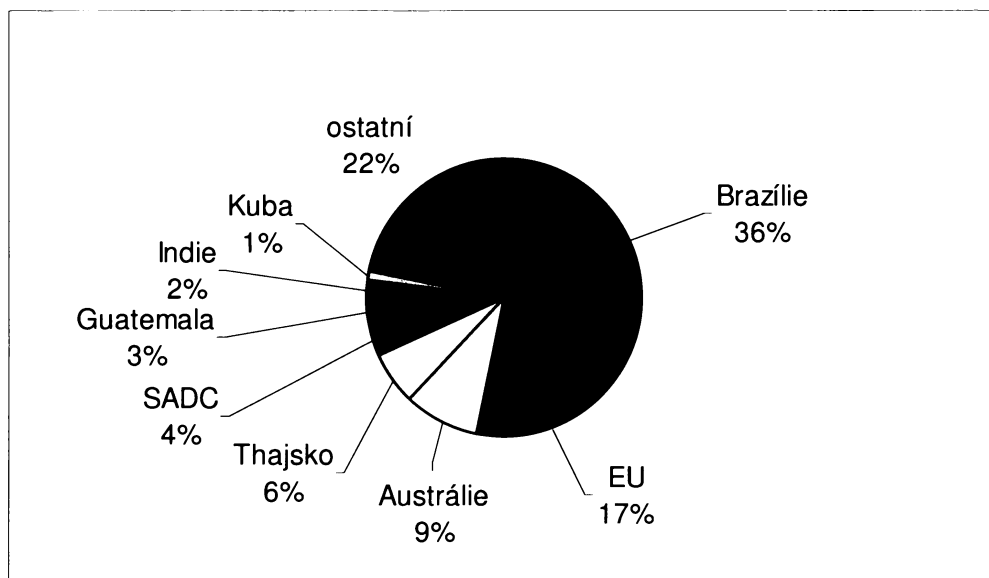
### **3.2.2 Cukr – obecné informace**

Cukr neboli sacharóza je krystalická látka, která se používá na ochucení potravin a nápojů. Pro svou sladkou chuť se stala nezbytnou součástí každodenní potravy většiny obyvatel především vyspělé části světa. Cukr se vyrábí buď z cukrové třtiny nebo z cukrové řepy, přičemž výroba ze třtiny je výrazně efektivnější. Obě tyto plodiny obsahují sacharózu, 10 – 18 %, zatímco řepa kolem 15 % (UNCTAD 2007). Tento podíl je tedy podobný, ovšem výnosy obou plodin se liší. Cukrová třtina má výnos 58 t/ha, což je téměř dvakrát větší než řepa, jejíž výnos je 33 t/ha. Obě čísla jsou průměrné výnosy za období 1961–2005 (UNCTAD 2007). Cukrová třtina se pěstuje na celkové ploše 150 000 km<sup>2</sup>, řepa, která je na rozdíl od třtiny jednoletá rostlina, na ploše 100 000 km<sup>2</sup>.

Rozdíl mezi plodinami je i ve způsobu sklizení. U řepy je sklizení plně mechanizované, zatímco třtina se sklízí i ručně: Zemědělci nejdříve plantáž vypálí (tím se odstraní suché listy) a poté cukrodárné stvolky posekají mačetou. Tímto způsobem je sklizeno přes polovinu světové produkce třtiny, přičemž nejvíce se provádí v nejméně rozvinutých zemích, kde na mechanizaci nejsou finance (UNCTAD 2007).

Celkem bylo na světě v sezóně 2005/2006 vyprodukováno 147,7 mil. tun cukru ve 150 zemích světa. 75 % z toho množství bylo vyrobeno v 10 státech (viz příloha 15 a 16). Největším výrobcem cukru je Brazílie (třtinový cukr) následovaná EU (řepný cukr) a Indií (třtinový cukr). 69 % světové produkce cukru je spotřebováno v domovském státě a 31 % je exportováno do zahraničí (Illovo 2006). Pro analýzu mezinárodního obchodu s cukrem jsou tedy relevantnější údaje týkající se exportu, jak je zachycuje graf 8. Největším exportérem, stejně jako producentem, je Brazílie (36 % z celkového světového exportu), které většinu své cukrové třtiny pěstuje na výrobu cukru právě pro export (59 % své produkce) nikoli pro domácí spotřebu.

Graf 8: Největší exportéři cukru (2005/2006) – podíly na světovém exportu (celkem 45,7 mil. tun)



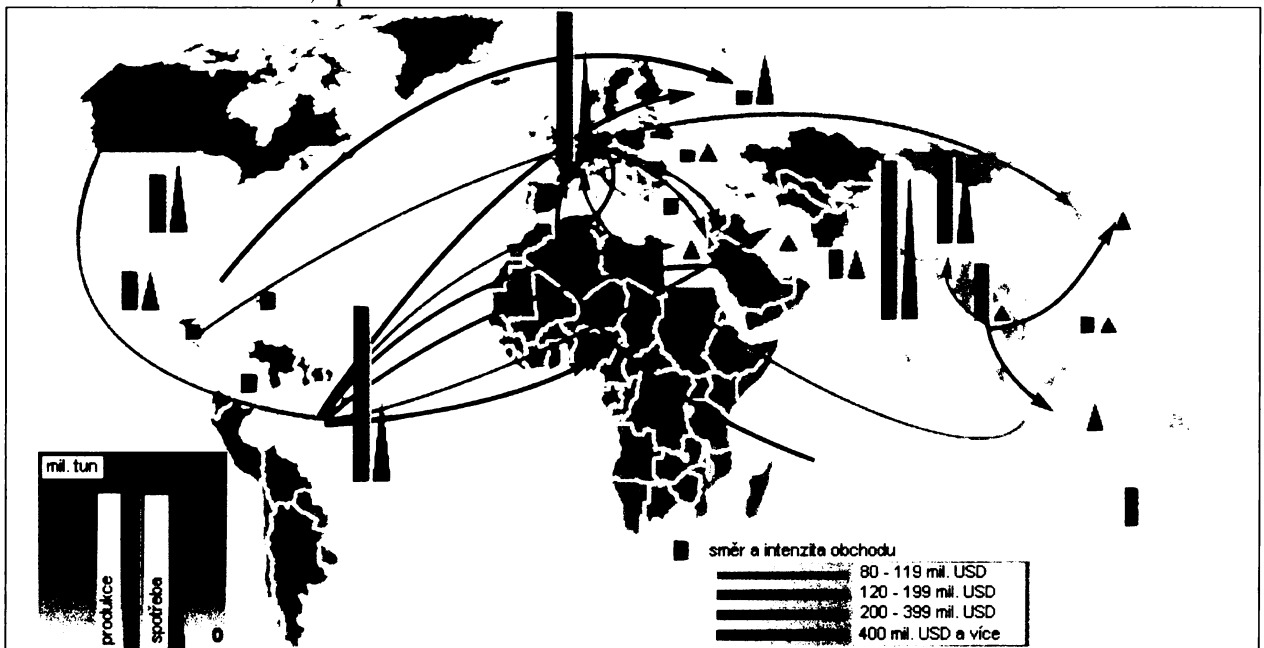
Zdroj: Illovo (2006)

Poznámka:

členské státy SADC (Southern African Development Community Southern African Development Community): Angola, Botswana, Jižní Afrika, Kongo/Kinshasa, Lesotho, Madagaskar, Malawi, Mauritius, Mozambik, Namibie, Svazijsko, Tanzánie, Zambie, Zimbabwe

Z celkového cukru vyprodukovaného na celém světě bylo v sezóně 2005/2006 vyrobeno 74 % z třtiny a 26 % z řepy (Illovo 2006). Paradoxní je, že i státy EU, kde se cukr vyrábí z cukrové řepy, jehož výroba je méně efektivnější a tedy i dražší, produkují více cukru než samy spotřebují. Proto EU cukr i exportuje, což činí dokonce v takovém množství, že je druhým největším exportérem na světě. Jak k této situaci dochází a jak je možné, že evropský cukr na světových trzích uspěje, nastíním v dalších podkapitolách. Třetím největším exportérem světa je opět vyspělý stát – Austrálie, která ovšem vyrábí cukr (třtinový) s vysokou efektivitou (Garside 2005). Největší producenti i hlavní toky mezinárodně obchodovaného cukru jsou zachyceny v ilustračním obrázku 4. Stěžejní obchod s cukrem probíhá v několika směrech. Největší exportér, Brazílie, prodává cukr nejvíce do Ruska a států Arabského poloostrova. Dále cukr putuje ze států ACP do EU, což je umožněno díky preferenčním dohodám. A EU, druhý největší exportér, vyváží svůj subvencovaný cukr taktéž nejvíce na Arabský poloostrov a do států severní Afriky.

Obrázek 4: Produkce, spotřeba a obchod s cukrem v roce 2002



Zdroj: UNCTAD, CFC (2004)

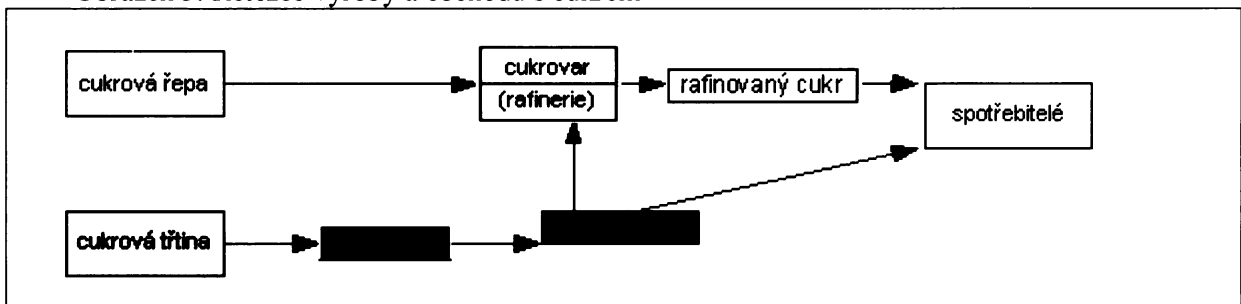
Poznámky:

obchodní toky s hodnotou menší než 80 mil. USD nejsou v obrázku znázorněny  
obchod uvnitř EU není zakreslen (celkem má hodnotu 1 550 mil. USD)

V EU, která jako jediná mezi hlavními exportéry cukru vyrábí jeho řepnou variantu, je největším producentem i exportérem Francie. Ta je také největším příjemcem evropských dotací. Na druhém místě (v produkci i exportu) je Německo. Oba tyto státy vypěstují kolem 30 mil. tun cukrové řepy za rok, přičemž ale Francie produkuje v přepočtu na jednoho obyvatele řepy více (0,5 t/1 obyv. za rok) (FAO 2006). Produkci cukrové řepy i export řepného cukru v EU zachycuje příloha 17.

Cukr se vyrábí ve dvou fázích (viz obrázek 5). První fází je výroba surového cukru (v cukrovaru). Druhou fází, která se ale nemusí provádět, je rafinace cukru (v rafinerii), což zahrnuje jeho očištění od zbytkových látek (melasy) a chemické bělení. Ve vyspělých zemích jsou zpravidla obě fáze sloučeny a provádějí se pod „jednou střechou“, tzn. cukrovarny a rafinerie jsou sloučeny v jedno (nazývají se cukrovarny) (UNCTAD 2007).

Obrázek 5: Řetězec výroby a obchodu s cukrem



Zdroj: UNCTAD (2007)

V rozvinutějších rozvojových zemích dnes už také postupně dochází ke slučování cukrovarů a rafinerií, ovšem ještě před pár desítkami let se rafinace cukru prováděla výhradně ve vyspělých



zemích, jakožto pozůstatek koloniálního vzorce. Za kolonialismu byl surový cukr z rozvojových zemí dovážen trojúhelníkovým obchodem do Evropy, kde se buď rovnou konzumoval anebo se ještě dále převezl do rafinérií k rafinaci. Zatímco tedy za kolonialismu probíhala druhá fáze v Evropě, dnes už ji mnohé rozvojové země provádějí samy (UNCTAD 2007).

Z cukrové třtiny i řepy se vyrábí mimo cukru i další produkty jako rum, sladké šťávy či bioethanol, o němž hovoří rámeček 14.

#### Rámeček 14: Bioethanol

Cukrová třtina i cukrová řepa se mimo jiné využívá k výrobě bioethanolu. V případě cukrové řepy je to alternativa, která je pro mnohé řepné cukrovary jediným východiskem před uzavřením (v důsledku reformy trhu s cukrem v EU, ke které nyní dochází). Bioethanol (ethanol vyrobený z biomasy) se může přímo používat ve spalovacích motorech jako pohonná hmota. V praxi se do motorů nepoužívá čistý, nýbrž se přimíchává do konvenčních minerálních paliv. Palivo s bioethanolem je šetrnější k životnímu prostředí, jelikož neprodukuje při spalování tolik emisí oxidu uhličitého. K širokému uplatnění bioethanolu v palivu pro běžné automobily dochází v Brazílii (z cukrové třtiny). V 80. letech byly zhruba dvě třetiny automobilů v Brazílii vybaveny speciální úpravou motoru, která jim umožňovala jezdit na čistý bioethanol. Dnes se nové automobily již takto neupravují, zato veškerý brazilský benzín obsahuje 26 % třtinového bioethanolu. S touto směsí mohou pracovat běžné spalovací motory.

Zdroj: Sobota (2006), Wikipedia (2007)

#### *Komoditní řetězec cukru*

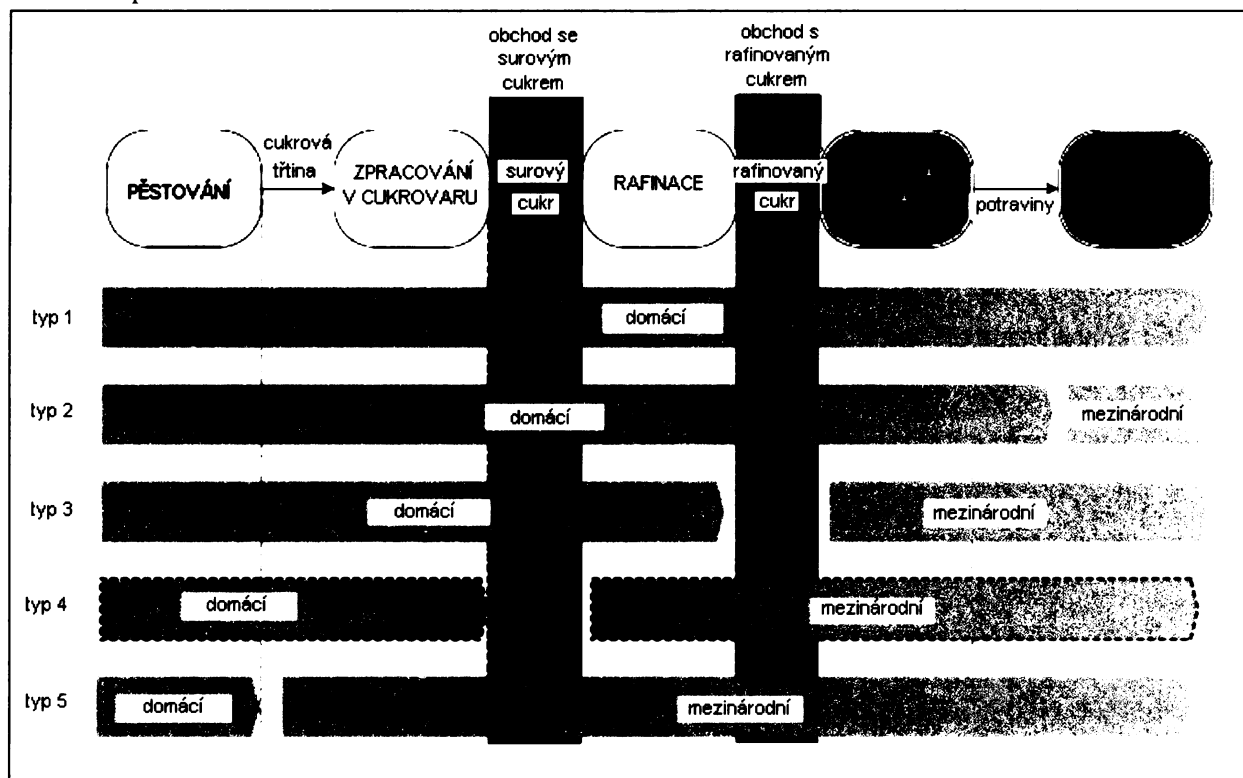
Mezinárodní komoditní řetězec cukru je charakterizován koexistencí dvou primárních komodit, ze kterých se cukr vyrábí – řepy a třtiny. Tato zvláštnost znamená, že se jedná vlastně o řetězce dva, které se mohou spojit. V EU funguje v řetězci jen několik málo článků: Pěstители jsou samostatní farmáři či soukromá zemědělská družstva, kteří prodávají řepu cukrovarům, kde se cukr rovnou už rafinuje. Cukrovar vlastní cukrovarnická společnost, pod jejíž značkou se rovnou cukr i prodává (největší cukrovarnické firmy – viz kapitola 3.2.4). Podrobněji o cukrovém trhu v EU pojednává kapitola 3.2.3.

Řetězec cukru produkovaného z třtiny (pocházející z rozvojových zemí) je složitější. Obrázek 6 ukazuje pět typů třtinového komoditního řetězce vyčleněných podle toho, kde dochází k jednotlivým fázím výroby. Na obrázku je zachycen řetězec od pěstování cukrové třtiny až po výrobu potraviny obsahující cukr. V rozvojových zemích farmáři prodávají třtinu v naprosté většině do místních cukrovarů, kde se z ní vyrábí surový cukr. Ten putuje z části na domácí spotřebu a část jde na export do zahraničí. Rafinace může probíhat jak v rafinériích v domovské zemi, tak v cílové zemi, kam je surový cukr exportován. V každém článku řetězce funguje množství zprostředkovatelů – mezi pěstiteli a cukrovary, mezi cukrovary a exportéry, mezi exportéry a rafinériemi (Garside 2005).

Obchod s cukrem se liší nejen podle zpracování, ale i podle míry státní intervence do trhu s tímto produktem. Ve většině vyspělých zemí (EU, USA, Japonsko, Kanada) funguje státem regulovaný trh

s cukrem a silné ochranné politiky, které obchod z cukrem naprosto deformují. V těchto zemích není cena cukru výsledkem nabídky a poptávky na světovém trhu, nýbrž státní regulace. Oproti tomu hlavní producenti třtiny mají trh s cukrem liberalizovaný. Jeho cenu tedy určuje nabídka a poptávka. Nepřehlednost trhu s cukrem ještě zvětšují různé preferenční dohody sjednané mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi, o nichž budu hovořit v kapitole 3.2.3 (UNCTAD 2007).

Obrázek 6: Komoditní řetězec cukru z pohledu rozvojových zemí – 5 typů řetězce podle lokalizace procesu



Zdroj: Garside (2005)

Nyní krátce vykreslím, jak vypadá cukrový sektor u největšího producenta – Brazílie. V Brazílii se cukrová třtina v naprosté většině pěstuje na obřích plantážích, které zaměstnávají velké množství pracovní síly: V roce 2000 zde fungovalo 308 cukrovarů, které zpracovávaly 315 mil. tun cukrové třtiny, z níž bylo vyrobeno 15 mil. tun cukru a 12 mld. litrů alkoholu. Přibližně polovina z toho byla exportována (za 2 mld. USD). Cukrové odvětví v Brazílii přímo zaměstnává 1,5 milionů obyvatel (Neves 2001). Brazílský cukrovo–třtinový sektor byl do roku 1990 regulován státem. Brazílská vláda vyjednávala exporty a ceny prostřednictvím své pověřené instituce a cukrovarům dávala státní dotace (UNCTAD 2007, Neves 2001). Dnes je odvětví plně liberalizováno, pouze s výjimkou státní regulace výroby bioethanolu. Technologická úroveň brazilských cukrovarů je vysoká, výroba vysoce efektivní a pracovní síla na třtinových plantážích levná (Neves 2001). Výsledkem těchto skutečností je, že cena brazilského cukru je nejnižší na světě (Watkins 2004). K efektivitě přispívá i používání třtinových výlísků ze stvolů, které jsou produkovány při zpracování třtiny jako vedlejší produkt, jako paliva pro

samotné cukrovarny. Mnoho brazilských cukrovarů je tak naprosto energeticky soběstačných, některé dokonce mají energie přebytek, takže jí mohou prodávat (Neves 2001).

### 3.2.3 Vliv evropské cukrové politiky

U cukru se bude analýza dopadů na rozvojové země odvíjet trochu jiným směrem než u kaka. Kakao bylo komoditou nekonkurenční (produkuje ho pouze rozvojové země), a tak se ekonomické a sociální dopady na rozvojovou část světa odvíjely především od výkupní ceny kakaových bobů, rozdělení zisků v kakaovém řetězci a možnosti exportovat kakao ve zpracované podobě. U cukru se bude jednat i o některé jiné skutečnosti – především o silný vliv cukrové politiky EU.

Cukr je opět komodita, o kterou mají zájem všechny země. Pokud by existoval liberalizovaný světový trh s cukrem (jak vnější tak vnitřní ve všech zemích), vyhrály by mezinárodní soutěž ty země, jež mají v jeho produkci komparativní výhodu. Tu mají obecně rozvojové země, které cukr vyrábějí z cukrové třtiny, jejíž cukr se vyrábí výrazně efektivněji než cukr řepný. Pomyslným vítězem na trhu s cukrem by tedy měly být rozvojové země. Ve skutečnosti to tak ale nefunguje, a to díky vlivu politik vyspělých zemí. U cukru je jednoznačným viníkem EU, která, ač může pěstovat pouze cukrovou řepu a její výrobní náklady jsou nesrovnatelně vyšší, je druhým největším exportérem cukru na světě. Abych mohla hodnotit dopady evropské cukrové politiky na rozvojové země, nejdříve ji v hlavních bodech stručně představím.

V EU funguje tzv. cukerní pořádek (režim), tedy systém cukrového trhu zahrnující produkci řepy, pravidla vykupování, obchodování, státní regulace atd. Od letošního roku (2007) dochází u evropského cukrového pořádku pozvolna k reformě. Do konce roku 2006 však fungoval evropský cukerní pořádek téměř beze změny již od roku 1968. Je to právě tento desetiletí trvající statický systém, který měl a ještě bude mít na rozvojové země silný dopad. Proto o něm budu psát v přítomném čase. Jelikož je to systém velmi komplikovaný, stručně proberu jen to nejpodstatnější – jeho nejdůležitější nástroje, jež jsou pro analýzu dopadů na rozvojové země relevantní. Mezi ně patří: *zaručené výkupní ceny, produkční kvóty, dovozní bariéry a exportní podpora.*

*Zaručená minimální cena pro výkup cukrové řepy* je cena, za níž musejí firmy vyrábějící cukr (výrobci neboli cukrovarnické firmy) od pěstitelů řepy vykupovat. Zaručená cena pro výkup řepy byla neměnná od sezony 1993/1994 do 2005/2006: činila 46,72 eur/t pro řepu uvnitř A kvóty (cukr určený pro evropský trh), které je 82 % z celkové kvóty, a 32,42 eur/t pro řepu B kvóty (cukr určený na vývoz). Druhým cenovým nástrojem je *intervenční cena*, což představuje cenu, za kterou jsou tzv. intervenční agentury povinny vykupovat cukr od výrobců. Tato zaručená cena je také 12 let neměnná, a to na úrovni 632 eur/t rafinovaného cukru, což je čtyřikrát (!) více než 157 euro/t na světovém trhu (viz obrázek 7). Výkup intervenčními agenturami za danou cenu nemusel však být nikdy použit,

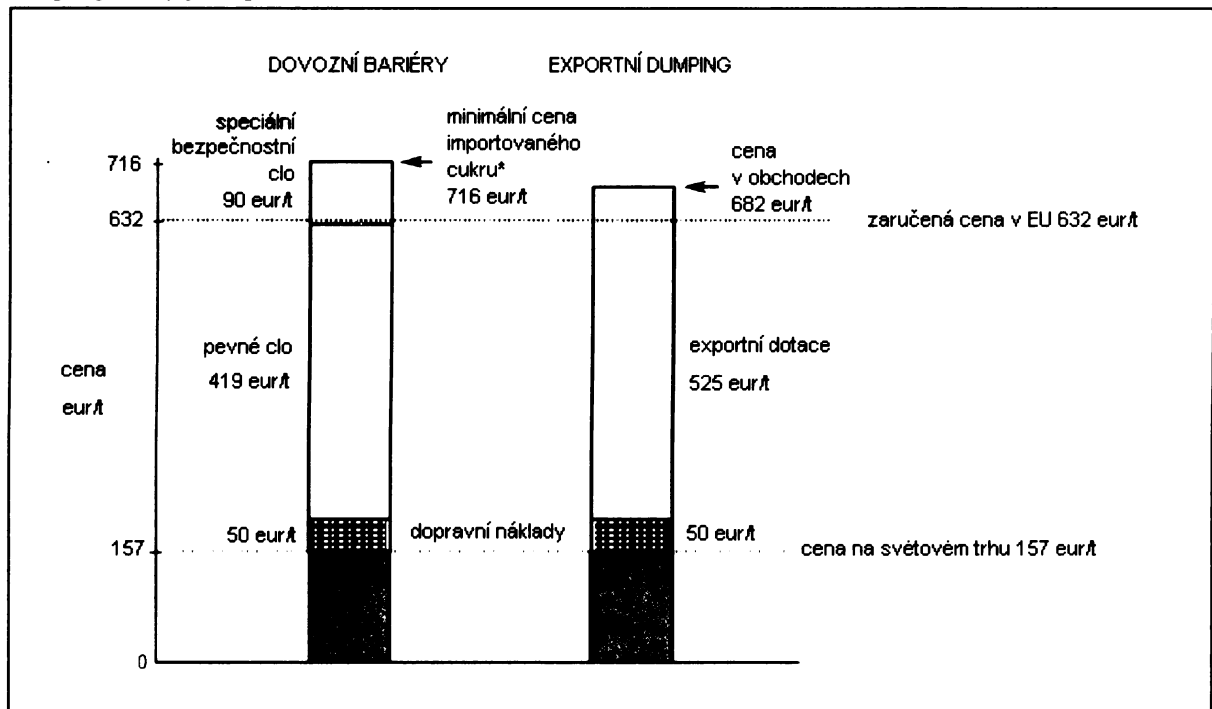
jelikož cena cukru v EU se vždy držela nad tímto limitem díky nepropustným dovozním bariérám (viz dále).

Výkupní ceny jsou garantovány pouze uvnitř stanovených *produkčních kvót*. Kvóty byly navrženy tak, aby produkci cukru rozdělily rovnoměrně mezi producentské členské státy EU (viz příloha 18). Každý stát pak kvótu přiděluje cukrovarnickým firmám (nikoli pěstitelům). Kvóty měly také za cíl udržet celkovou produkci EU v limitu, který je pro EU každoročně určen Evropskou komisí. Pro rok 2005/2006 byla takto kvóta pro celou EU (25 států) 15,6 milionů tun cukru (EU Press release 2004, Watkins 2004). Systém kvót byl původně navržen za vlády Napoleona za účelem cukrové soběstačnosti, avšak evropská produkce cukru je dávno větší než jeho spotřeba, a to přibližně o 1,5 mil. tuny cukru za rok (Watkins 2004). Zdůrazňuji, jak je pro cukrovarnické firmy i pěstitelé tento systém velmi výhodný, jelikož se nemusejí bát proměnlivosti ceny na světového trhu. Jejich postavení je tak v obrovské výhodě, oproti producentům z rozvojových zemí, jež mají liberalizovaný trh.

*Dovozní bariéry* zahrnují ochranu proti importu ze států mimo EU. Nástrojem ochrany jsou dovozní cla dvojího druhu (údaje jsou pro rok 2004): 1. pevné clo 419 eur/t dováženého rafinovaného cukru (surového „jen“ 339 eur/t), 2. speciální bezpečnostní clo, jehož uvalení se ospravedlňuje kolísavostí světových cen, v roce 2004 bylo 90 eur/t (EU Press release 2004). Dohromady tato dvě cla dají podle Watkins (2004) ekvivalent 324% cla. Tato dovozní bariéra je tak vysoká, že zabraňuje importu jakéhokoli cukru ze třetích zemí (viz obrázek 7), které nemají s EU sjednanou nějakou preferenční dohodu (Watkins 2004).

*Exportní podpora* má za účel vyrovnat rozdíl mezi evropskou cenou a světovou cenou cukru (ta je čtyřikrát nižší) tak, aby evropští producenti mohli svou nadprodukcii cukru prodat na světovém trhu (EU Press release 2004). Nutno podotknout, že přebytky byly vyprodukovány v rámci kvóty, což je naprosto nesmyslné plýtvání peněz, jelikož za produkci jednoho cukru, který navíc nemá na jejím území spotřebitele, platí EU dvakrát. Jednou za to, že vůbec byl vyprodukván a podruhé pro to, aby mohl být vyvezen mimo EU, protože v EU ho nikdo nekoupí. Exportní dotace jsou vypláceny cukrovarnickým firmám a dopravcům, kteří cukr vyvázejí (Watkins 2004). V roce 2004 činily 525 eur/t, tedy přibližně 3/4 jeho evropské ceny. Jinými slovy, za každé utržené 1 euro z prodeje exportovaného evropského cukru na světovém trhu, musela EU zaplatit dotace ve výši 3,3 euro (Watkins 2004). Exportní dotace na vývoz cukru tvořily přibližně dvě třetiny z celkových 1,5 mld eur, které v roce 2000 EU na cukrový sektor vydala z rozpočtu. Na celou cukrovou politiku doplatili v témže roce Evropané ještě 6,5 miliardy eur. Tato částka byla spočtena jako rozdíl evropské ceny cukru a světové ceny cukru, vztahující se k množství cukru nakoupeného v EU v daném roce (European Communities Court of Auditors 2001).

Obrázek 7: Cukrový pořádek CAP EU platný do sezóny 2006/2007: dovozní bariéry a exportní dumping (ceny jsou pro rok 2004)



Zdroj: Watkins (2004)

Poznámka:

\* cena platí pro státy, které nemají na trh EU preferenční přístup

Pro import cukru do EU existují výjimky, a to díky **preferenčním dohodám** (viz kapitola 2.1.1), které má EU sjednané s některými rozvojovými zeměmi. Nyní zmíním dvě nejdůležitější z nich. V roce 2000 vstoupila v platnost Dohoda z Cotonou, která umožňuje preferenční přístup státům ACP na trh EU. V rámci ní došlo k obnovení platnosti *Protokolu o cukru*, který fungoval od roku 1975 (v rámci Dohod z Lomé). Protokol zaručuje vybraným zemím ACP dovoz určitého množství cukru v stanovené kvótě (viz tabulka 7) za preferenční cenu 496,8 eur/t. Tato cena má hodnotu přibližně o třetinu nižší, než jakou EU garantuje svým evropským producentům, ale i tak je více než třikrát vyšší než cena světová. Podobnou dohodou je iniciativa Everything but Arms (EBA), která umožňuje až na výjimky bezcelní dovoz zboží z LDC. Jenže výjimkou je právě i cukr, který bude moci být bezcelně dovážen z těchto nejchudších zemí v plném rozsahu až od roku 2009. V té době bude však už reforma evropské cukrové politiky v pokročilé fázi, tudíž dojde k erozi preferencí (viz kapitola 2.3.1) těchto LDC (viz dále). Podle Matthews a Gallezot (2006) by právě neomezený dovoz cukru do EU byl nyní největším potenciálem LDC.

Celkově tvořil dovoz cukru ze zemí ACP, kterých je 79, do EU v sezóně 2002/2003 necelých 12 % evropské spotřeby (UNCTAD 2007, Watkins 2004). V příloze 19 je znázorněna celková produkce evropského cukru, včetně dovozu v rámci preferenčních výhod stejně jako jeho využití.

Tabulka 7: Kvóty pro dovoz cukru ze států ACP do EU

| stát ACP          | kvóta  | stát ACP            | kvóta   |
|-------------------|--------|---------------------|---------|
| Barbados          | 50312  | Mauricius           | 491031  |
| Belize            | 40349  | Sv. Kryštof a Nevis | 15591   |
| Kongo/Kinshasa    | 10186  | Svazijsko           | 117845  |
| Pobřeží Slonoviny | 10186  | Tanzánie            | 10186   |
| Fidži             | 165348 | Trinidad a Tobago   | 43751   |
| Guyana            | 159410 | Zimbabwe            | 30225   |
| Jamajka           | 118696 | Indie*              | 10000   |
| Madagaskar        | 10760  |                     |         |
| Malawi            | 20824  | CELKEM              | 1304700 |

Zdroj: UNCTAD (2007)

Poznámka:

\* Indie není státem ACP, avšak také má stejné preferenční podmínky pro import cukru do EU

Od roku 2006 byla nastartována reforma evropského cukrového trhu, která snižuje výkupní ceny cukru a cukrové řepy, ruší intervenční systém a snižuje národní kvóty (viz rámeček 15). Cílem reformy je snížit produkci cukru v EU a eliminovat chronické přebytky. Má být dosaženo snížení ceny cukru o 36 % a stejně jako v jiných oblastech zemědělství, reforma směřuje k tomu, aby byly podpory zemědělcům vypláceny nezávisle na objemu produkce. Producenti, kteří by při nových, nižších cenách nebyli konkurenceschopní, mají být touto reformou finančně motivováni k odchodu z odvětví. Reforma trhu s cukrem byla i přes neochotu Itálie a dalších států vynucena nejen tlakem ze strany WTO, ale také skutečností, že platnost dosavadní úpravy cukerného pořádku vypršela v roce 2006. Ve WTO je evropská cukerná politika vystavena velkému tlaku. EU ve WTO prohrála spor, ve kterém ji v roce 2004 největší exportéři třtinového cukru (Brazílie, Thajsko a Austrálie) obvinili za dotování exportu cukru udržováním vysoké hladiny cen v rámci EU.

#### Rámeček 15: Reforma trhu s cukrem EU

Zaručená cena cukru bude od sezóny 2006–2007 postupně klesat z hodnoty 632 eur/t o 36 %. Tzn. na cenu 400 eur/t v sezóně 2009–2010. Cena cukrové řepy klesne o dvě pětiny, od sezóny 2007–2008 z 42,6 eur/t na zhruba 26 eur/t v sezóně 2009–2010. Cukrovarnické firmy a zemědělci budou kompenzováni za každou tunu kvóty, které se vzdají (do roku 2010 dobrovolně a poté už bude povinné snižování kvót). Průměrná kompenzace ztráty příjmu pěstitelům bude činit 64,2 % z ušlého zisku v důsledku snížení kvót. V zemích, které sníží svou výrobu o více než polovinu, bude možné po dobu pěti let zvýšit kompenzaci o 30% a bude možné aplikovat další státní pomoc v omezeném rozsahu. Vznikne tzv. restrukturalizační fond, který by měl spravovat prostředky ve výši 6,3 miliardy eur a jeho účelem bude tlumit sociální důsledky reformy. Kompenzace za každou tunu ukončené produkce (kvóty) nyní činí 730 eur, postupně se bude v dalších letech snižovat. Celková kvóta pro veškerý cukr v EU by se měla snížit z 17,4 mil. t na 14,8 mil. v sezóně 2008/2009. Výrobci do fondu odvedou během tří let 126, 173 a 113 eur z vyrobené tuny cukru (celkem v následujících 4 letech mají kompenzace dosáhnout 900 milionů eur). O 36% klesne i cena cukru dováženého do EU ze států ACP. Nová pravidla, která od července 2006 vystřídala stávající režim, mají platit bez dalších změn do sezóny 2014–2015. „Záchranou sít“ má tvořit systém soukromého skladování, pokud by tržní cena klesla pod referenční cenu, plus dočasný systém intervenčních nákupů, obdobný současnému. Pěstitelé, jejichž cukrovka nebude určena pro potravinářství, ale na výrobu paliv, získají nárok na příspěvek 45 eur na hektar. Cukr pro chemický a farmaceutický průmysl, včetně produkce určené na výrobu bioetanolu, se podle reformy nezapočítává do výrobních kvót.

Zdroj: Euractiv (2005)

### **3.2.4 Ekonomické a sociální dopady**

V této kapitole se zaměřím na ekonomické a sociální dopady na rozvojové země, které jsou přímým důsledkem evropské cukrové protekcionistické politiky a z ní vyplývající pokřivenosti mezinárodního trhu s touto komoditou.

Podle Human Development Report 2005 (UNDP 2005) nic nevystihuje lépe perverznost zemědělských dotací než Společná zemědělská politika EU a její trh s cukrem, jež stojí ve své pokroucenosti a nesmyslnosti na prvním místě. UNDP hodnotí evropskou doznívající cukrovou politiku jako vyložené plýtvání peněz a zároveň jako akci s velmi negativními dopady v rozvojových zemích. Evropští pěstitelé a zpracovatelé cukrové řepy dostávají za svůj cukr čtyřikrát vyšší cenu, než by odpovídala stavu na světovém trhu. Ještě navrch produkují přebytky, které v EU nemají odbyt a tak je nutno je vyvézt za subvencovanou cenu, což ročně spotřebovává kolem 1 mld eur (UNDP 2005). A to vše má negativní dopad na rozvojové země produkující reálně levnější třtinový cukr. Nejen, že EU nedovolí těmto zemím dovážet jejich cukr na evropský trh, ale navíc vyváží své subvencované přebytky na trhy třetích zemí, kde tak neférově poráží reálně levnější konkurenci. Svým dotovaným vývozem navíc sráží cenu cukru na světových trzích dolů, a tím poškozují ostatní producenty podruhé (FAO 2003).

Nyní se budu jednotlivým aspektům dopadů na rozvojové země věnovat každému zvlášť podrobněji.

#### *Světový trh*

Na evropskou cukrovou politiku nejvíce doplácí producenti cukrové třtiny a cukru z rozvojových zemí. Dotovaný evropský cukr snižuje podle UNDP (2005) cenu cukru na světových trzích o jednu třetinu. Tím způsobuje rozvojovým zemím rozsáhlé ušlé zisky. Podle odhadů Watkins (2004) takto Brazílie přišla v roce 2002 o 494 milionů, Thajsko o 151 mil., Indie o 64 mil. a Jižní Afrika (viz rámeček 16) o 60 mil. USD. Evropský protekcionismus má dopad na ekonomiku těchto států a tedy i na jejich obyvatele. Státní pokladna postižených zemí má méně příjmů pro své sociální politiky, stejně tak pěstitelé a zpracovatelé třtiny přicházejí o zisky a tím i celý trh je slabší, než by mohl být (UNDP 2005).

#### Rámeček 16: Cukrový sektor v Jižní Africe

Jižní Afrika má kvůli evropským dotovaným exportům ztráty přibližně stejné jako Indie – 60 mil. USD v roce 2002, avšak dopad na ní je podstatně větší. Jihoafrický cukrový průmysl je totiž, na rozdíl od Indie, která vyváží jen zlomek svého cukru, silně závislý na exportních podmínkách. Jižní Afrika vyváží na světový trh polovinu své produkce cukru, takže jeho cena na světových trzích a přítomnost levnější konkurence se přímo odráží na příjmech jihoafrických producentů a tím i celé ekonomice státu. V Jižní Africe funguje 51 000 malých a středních cukrových farem a 2 000 velkých farem. Celkem je na farmách zaměstnáno kolem 250 000 pracovníků celoročně a 500 000 sezónně. V cukrovém odvětví nachází uplatnění přibližně 1 milion obyvatel, což je z 9 milionů Jihoafričanů pracujících v zemědělství (v agrárním sektoru pracuje 30 % ekonomicky aktivních obyvatel) téměř 10 % (CIA 2007). Dopad na obyvatelstvo i ekonomiku země je tedy znatelný.

Spojitosť mezi exportem cukru a chudobou v zemi je komplexní. V minulosti panovaly na cukrových farmách velmi špatné až nehumánní pracovní podmínky a zaměstnanci dostávali velmi nízké mzdy. Od roku 2003 se situace mírně zlepšila díky novému zákonu, který zaručuje o něco vyšší minimální mzdu a klade přísnější nároky na zaměstnavatele ohledně pracovních smluv se zaměstnanci a ubytování pro zaměstnance. Fungování tohoto zákona je však tlumeno ekonomickou vyspělostí Jižní Afriky, která není dostatečná, a také stále nízkými cenami cukru na světovém trhu, které farmářům zlepšit podmínky zaměstnanců neumožňují. S liberalizací světového trhu s cukrem by se světová cena cukru zvedla, a tak by se pravděpodobně mohly zlepšit i pracovní podmínky jihoafrických pracovníků.

Zdroj: Watkins (2004)

Jak bylo řečeno výše, Austrálie, Brazílie a Thajsko podaly stížnost u WTO na evropskou cukrovou politiku, v jejímž důsledku tyto státy přicházejí o velké zisky. EU tento spor prohrála a je i díky tomu nucena realizovat již zmíněnou reformu. Tři žalující státy jsou zároveň největší konkurencí EU v cílových zemích jejího exportu. Evropský export cukru míří do států Středního východu, Afriky, jižní Asie a v menší míře i východní Asie, čímž zde konkurenčním dovážejícím státům neférově ukrajuje jejich zisky (viz tabulka 8). Zisky jsou v tom případě ubírány nejen Brazílii a Thajsku ale i mnoha dalším menším producentům třtinového cukru. Díky neférově levnému exportu z EU, ztrácí například Jižní Afrika na dovozech do Nigérie, Angoly, Egypta a Keni. Dále Indie podléhá evropské konkurenci na trzích v Bangladéši, Indonésii a Singapuru. A na trzích Středního východu jsou poráženy všechny zmíněné státy – Brazílie, Thajsko, Indie, Jižní Afrika. EU nespravedlivě ukrajuje tolik potřebné zisky i jednomu z nejchudších států světa – Súdánu, jež se s její konkurencí střetává při dovozu do Ománu.



Tabulka 8: Cílové státy, kam EU exportuje svoje dotované přebytky cukru a jakou konkurenci tím neférově vytlačuje (sezóna 2001/2002)

| cílový stát exportu cukru z EU | export cukru z EU (tun) | konkurenční importéři do cílového státu            |
|--------------------------------|-------------------------|--|
| Alžírsko                       | 731000                  | Brazílie, Thajsko                                  |
| Ghana                          | 177000                  | Jižní Afrika, Brazílie                             |
| Egypt                          | 176000                  | Brazílie, Jižní Afrika, Argentina, Malawi          |
| Džibuti                        | 130000                  | Etiopie, Indie                                     |
| Nigérie                        | 129000                  | Jižní Afrika, Brazílie                             |
| Angola                         | 68000                   | Jižní Afrika, Brazílie                             |
| Pobřeží Slonoviny              | 40000                   | Brazílie   |
| Keňa                           | 16000                   | Malawi, Mozambik, Zambie, Jižní Afrika, Súdán      |
| Kongo/Kinshasa                 | 5000                    | Zambie   |
| Sýrie                          | 634000                  | Brazílie, Thajsko, Jižní Afrika, Kolumbie, Turecko |
| státy Perského zálivu*         | 287000                  | Indie, Turecko                                     |
| Jordánsko                      | 151000                  | Thajsko, Jižní Afrika                              |
| Indonésie                      | 133000                  | Thajsko, Indie, Austrálie, Vietnam, Jižní Afrika   |
| Jemen                          | 52000                   | Indie, Thajsko, Súdán                              |
| Singapur                       | 49000                   | Thajsko, Indie, Austrálie, Vietnam                 |
| Bangladéš                      | 21000                   | Indie, Thajsko, Jižní Afrika, Brazílie             |
| Pákistán                       | 20000                   | Indie, Thajsko                                     |
| Čína                           | 16000                   | Indie, Thajsko, Jižní Afrika, Austrálie            |
| celkem export z EU             | 2835000                 |  |

Zdroj: International Sugar Organisation (2002 in Watkins 2004)

Poznámka:

\* státy Perského zálivu jsou Bahrajn, Katar, Kuvajt, Omán, Saudská Arábie, Spojené Arabské Emiráty (Mortimer 1995 in Wikipedia 2007)

Vyspělejší rozvojové země produkující třtinový cukr, jako je Brazílie a Thajsko si díky zmiňované reformě evropské cukrové politiky znatelně polepší – jejich zisky se zvýší. Nejchudší státy světa (státy ACP) si však pohorší, jelikož dojde k erozi jejich preferencí – na tom se shodují všechny strany (OXFAM 2006, Euractiv 2005, UNDP 2005, European Green 2004). Podle FAO (2003) se značné množství studií shoduje na tom, že kompletní liberalizace globálního trhu s cukrem (došlo by k nárůstu světové ceny) by přinesla pro svět velké zisky, které by byly soustředěné do latinskoamerických států, kde by narostla produkce a export cukru nejvíce. European green (2004) k tomu zdůrazňují, co bude znamenat reforma evropské cukrové politiky pro země ACP a LDC, u nichž dojde k erozi preferencí. Tyto nejchudší státy světa ve WTO proto lobbují proti radikální liberalizaci cukrového trhu. Raději by ponechaly evropskou cukrovou protekcionistickou politiku nezměněnou a mohly využívat preferencí, při kterých do ní mohou dovážet bezcelně svůj cukr za vysokou cenu, byť ve velmi omezeném množství. Státy ACP proto volají po dohodě s EU, aby i nadále (po dokončení evropské cukrové reformy) měly možnost do EU dovážet limitované množství cukru (European green 2004). Reforma cukrové politiky EU tak vyvolala nesouhlas mezi organizacemi zastupujícími zájmy chudých zemí, podle kterých byly tyto státy obětovány unijní dohodě. Státy ACP byly totiž na preferenčním přístupu, v rámci dohody Protokolu o cukru, závislé. EU by tak podle nich měla i pro země ACP připravit dlouhodobé kompenzace, jinak na to doplatí

miliony farmářů v nejchudších zemích světa. EU ale pro mimoevropské státy kompenzace nechystá (Euraktiv 2005).

### *Everything but Arms*

Iniciativě EBA (v platnost vstoupila v roce 2001), které umožňuje preferenční přístup LDC na evropský trh, věnuji zvláštní pozornost, jelikož se týká 50 nejchudších zemí světa, o jejichž vývoj by se společnost, podle mého názoru, měla zajímat nejvíce. Ze všech LDC vyrábí cukr 22 zemí (viz příloha 20), z nich 2 produkují rafinovaný cukr (Malawi a Tanzanie), ostatní pouze surový cukr. Pouze pět LDC v roce 2004 více cukru vyvezlo než dovezlo (Etiopie, Malawi, Mosambiku, Súdán a Zambie). Potenciál mít kladné saldo zahraničního obchodu s cukrem, mají mezi LDC ještě Angola, Barma a Tanzanie (Bruntrup 2006, FAO 2007). EBA umožňuje LDC bezcelní dovoz zboží do EU s třemi výjimkami pro přechodné období, z nichž jednou je právě cukr, který nebude mít bezcelní přístup až do roku 2009 (Watkins 2004). Do té doby mohou LDC do EU bezcelně dovážet cukr pouze do limitu určité kvóty (celková kvóta pro všechny LDC je rozdělena na jednotlivé kvóty pro každý stát), která se každý rok zvyšuje o 15 % až na konečných 197 335 tun cukru v roce 2009 (viz tabulka 9). LDC tuto kvótu každý rok na 100 % vyčerpali (viz příloha 21). V sezóně 2004/2005 největší objem cukru do EU importoval z LDC Mosambik (27 603 tun), dále Súdán a Etiopie.

Tabulka 9: Kvóta pro dovoz cukru do EU z LDC (2001 – 2009)

| sezóna    | kvóta   | sezóna    | kvóta   |
|-----------|---------|-----------|---------|
| 2001/2002 | 74 185  | 2005/2006 | 129 751 |
| 2002/2003 | 85 313  | 2006/2007 | 149 213 |
| 2003/2004 | 98 110  | 2007/2008 | 171 595 |
| 2004/2005 | 112 827 | 2008/2009 | 197 335 |

Zdroj: UNCTAD (2007)

Pokud by nedošlo k reformě evropské cukrové politiky, byl v by po roce 2009 bezcelní přístup pro LDC velkým přínosem (Bruntrup 2006, Matthews a Gallezot 2006). Už dnes iniciativa přispívá některým LDC k větším ziskům. Příkladem může být Etiopie a Mosambik. V Mosambiku dochází k rychlé obnově a investicím v cukrovarech, produkce surového cukru roste – mezi lety 2000 a 2004 se zvětšila téměř sedmkrát (viz příloha 22 a 23), přičemž od roku 2000 Mosambik cukr více exportuje než importuje (Watkins 2004). V roce 2004 tak měl saldo kladné: 17 000 t cukru (19 000 export, 2 000 import) (FAO 2007). Podobným vývojem prošla i Etiopie, která renovovala dva staré cukrovary a postavila jeden nový. Přestože EBA těmto státům pomáhá nastartovat investice, je to jen zlomek toho, co by EU mohla chudým státům umožnit a stále by to pro ni mělo minimální dopad. Podle odhadů International Organisation of Sugar a Evropské komise, mají LDC kapacity na to, aby exportovaly mezi 0,9 až 2,7 milionů tun cukru ročně. Pro srovnání: v sezóně 2002/2003 mohly do EU dovézt pouze 0,08 mil tun, což představovalo pouhých 0,6 % evropské spotřeby (Watkins 2004). Zmiňovaný Mosambik měl v sezóně 2003/2004 přidělenou od EU kvótu na dovoz 10 116 t cukru, přičemž jeho

celkový export v této sezóně činil 120 000 t (viz příloha 23). Z tohoto množství měl tedy do EU za vyšší výkupní cenu umožněno vyvézt pouze 8 % (Watkins 2004).

Důležitým faktem je, že investice v cukrovarech zmíněných afrických států realizují především zahraniční nadnárodní investoři, jelikož místní subjekty na ně nemají finance (Bruntrup 2006). Ilustrací může být nadnárodní cukrovarnická firma Illovo, která expandovala a nakoupila cukrovary ve čtyřech LDC: Malawi, Svazijsku, Tanzánii a Zambii. Gardside (2005) považuje její expanzi jako indikátor budoucí komparativní výhody těchto států po uskutečnění cukrové reformy EU. Jelikož se jedná o země LDC, nedojde u nich k tak velké erozi preferencí jako u ostatních států ACP. V rámci iniciativy EBA jejich preference (týkající se objemu importu) totiž posílí. Země ACP, jež nespádají do LDC a požívají malého preferenčního přístupu díky kvótám, naproti tomu podstoupí erozi preferencí velmi citelnou. Kvóty se jim po reformě totiž nijak nezvýší a konkurence ze strany vyspělejších rozvojových zemí (např. Brazílie) pro ně bude zničující (Bruntrup 2006). To je případ i Mauricia, z kterého v roce 2001 cukrovarnická firma Illovo odešla – prodala své cukrovary (Gardside 2005).

#### *Cena cukru*

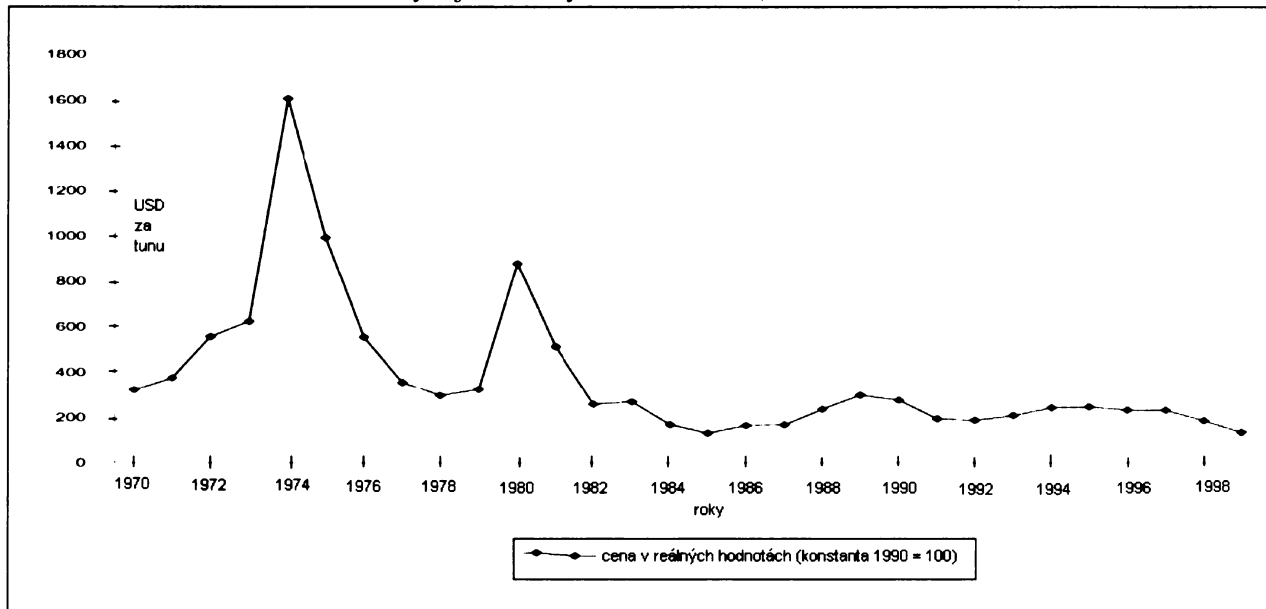
Zjednodušené lze říci, že výkupní ceny cukrové třtiny od primárních producentů jsou většinou podřízeny ceně na světovém trhu, kvalitě daného cukru a lokalitě, zatímco výkupní ceny cukrové řepy jsou většinou pevně dané státem. Stejně tak je to s cukrem z nich vyrobeným. Cena třtinového cukru se zpravidla odvíjí od jeho hodnoty na světovém trhu, zatímco cena řepného cukru je uvnitř protekcionistických trhů regulovaná a značně vyšší (FAO 2003).

Na rozdíl od kakaa, které bylo téměř všechno z producentů zemí (rozvojových) exportováno (do rozvinutých), cukr je exportován pouze ze třetiny, dvě třetiny jsou spotřebovány v domovských státech. Exportéři cukru, konkurenční komodity, čelí dvěma stejným skutečnostem jako producenti komodit nekonkurenčních: klesající reálná cena komodit a velká proměnlivost ceny (Watkins 2004). Světová cena cukru měla celkem jednoduchý vývoj – prošla dvěma strmými vzestupy na začátku 70. a 80. let 20. století, které byly následovány sestupy. Od roku 1980 dodnes klesla na čtvrtinu, přičemž v 90 letech klesala již jen velmi mírně či stagnovala (viz graf 9).

Pokles ceny v 90. letech způsobily mimo jiné velké zásoby neprodaného cukru ve skladech, jehož množství představovalo v některých letech plných 40 % světové roční spotřeby. Poptávka tak byla zřetelně nižší než nabídka. Watkins (2004) vidí za poklesem ceny ještě několik dalších faktorů: Prvním je ten, že na straně producentů v 90. letech vstoupila na trh Brazílie, což mělo za následek pokles cen. Druhý faktor byl ten, že nabídka produkce z rozvojových zemí nereagovala flexibilně na vývoj ceny ve světě. Poslední faktor způsobovala EU, která na jednu stranu exportovala dotovaný cukr, čímž snižovala světovou cenu, a na druhou stranu má svůj trh utěsněn proti jakémukoli dovozu. Efektem této její politiky byla a je rozšiřující se propast mezi poptávkou z vyspělých zemí a nabídkou

světového trhu (viz příloha 24): Zatímco světový export cukru roste, poptávka po cukru ze strany vyspělých zemí posledních 30 let klesá. Tato skutečnost se bude ale s realizací reformy cukrového trhu v EU měnit.

Graf 9: Reálná cena cukru – vývoj mezi lety 1970 až 1999 (vztažené k roku 1990)



Zdroj: FAO (2003)

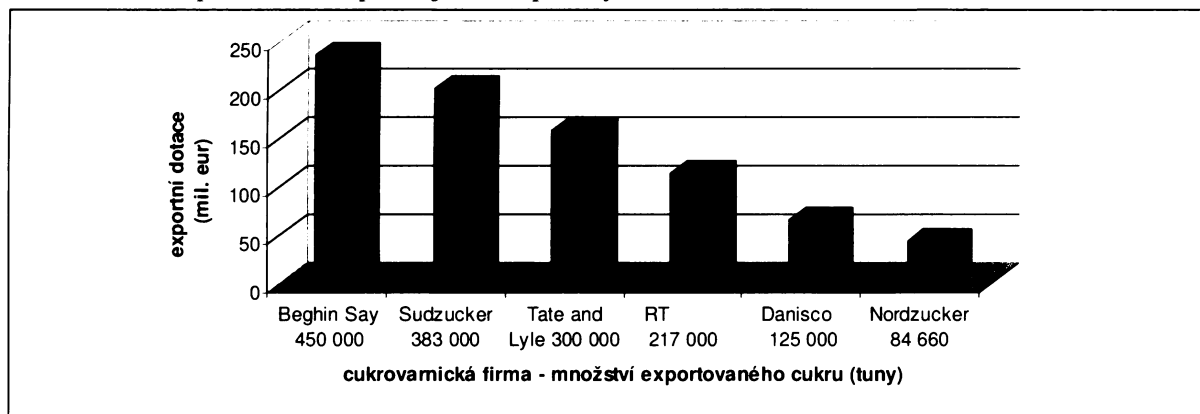
Důsledkem poklesu ceny pro rozvojové země exportující třtinový cukr jsou zhoršující se směnné relace (stejně jako u producentů kakaava). Právě ty země nutí rozšiřovat zemědělskou půdu pro pěstování třtiny. Farmáři obdělávají čím dál větší plochy, čímž je produkce ještě větší a cena cukru tím ještě více klesá. Watkins (2004) o tomto jevu mluví jako o bludném kruhu nadprodukce a nízkých cen. Stejný začarovaný kruh funguje u kakaava a dalších plodin.

#### *Kdo má prospěch z dotací?*

Jak již bylo vícekrát zmíněno, spotřebitelé ve vyspělých zemích platí za potraviny dvakrát. Jednou v obchodě a podruhé v daních, které jsou přetaveny do zemědělských dotací. Zatímco mediálně jsou prezentováni jako příjemci dotací drobní zemědělci, jež lze vídat na demonstracích (nejen) v pařížských ulicích, hlavní podíl dotací získávají naopak ty největší zemědělské farmy a zpracovatelské firmy (Fak 2003). Tři čtvrtiny dotací CAP plyne do kapes 10 % největších příjemců dotací a 40 % nejmenších farmářů dostává pouhých 8 % všech dotací. V USA funguje rozdělení dotací ještě nerovnoměrněji: 40 % nejmenších farmářů nedostává žádné dotace, naproti tomu 5 % největších farem dostává polovinu z celkových dotací (FAO 2005). Jedná se zde o extrémní nerovnoměrné rozdělení, které lze shrnout heslem „čím větší jsi, tím víc dostaneš“. CAP je podrobována kritice i právě kvůli tomu, že rozvojové země přicházejí o své zasloužené zisky ve prospěch těch nejbohatších a největších firem. Cukr je zářným příkladem tohoto jevu: 6 největších evropských cukrovarnických firem dostalo v roce 2003 dohromady z EU 819 milionů eur jako exportní dotace (viz graf 10), což tvořilo 63 % veškerých exportních dotací, které EU v roce 2003 na

cukr poskytl. A pouze 5 cukrovarnických firem dostává polovinu celkové evropské kvóty na cukr, přičemž v 10 zemích EU drží celou kvótu pro daný stát pouze 1 firma (Watkins 2004). Díky své velikosti, finančním možnostem a extrémní koncentrovanosti mohou tyto firmy ovlivňovat politiku (Fak 2003). Jak hovoří Dicken (1998), nadnárodní korporace jsou primárními hráči globální ekonomiky a národní státy pouze regulují jejich aktivity.

Graf 10: Exportní dotace pro největší exportéry cukru z EU v roce 2003



Zdroj: Watkins (2004)

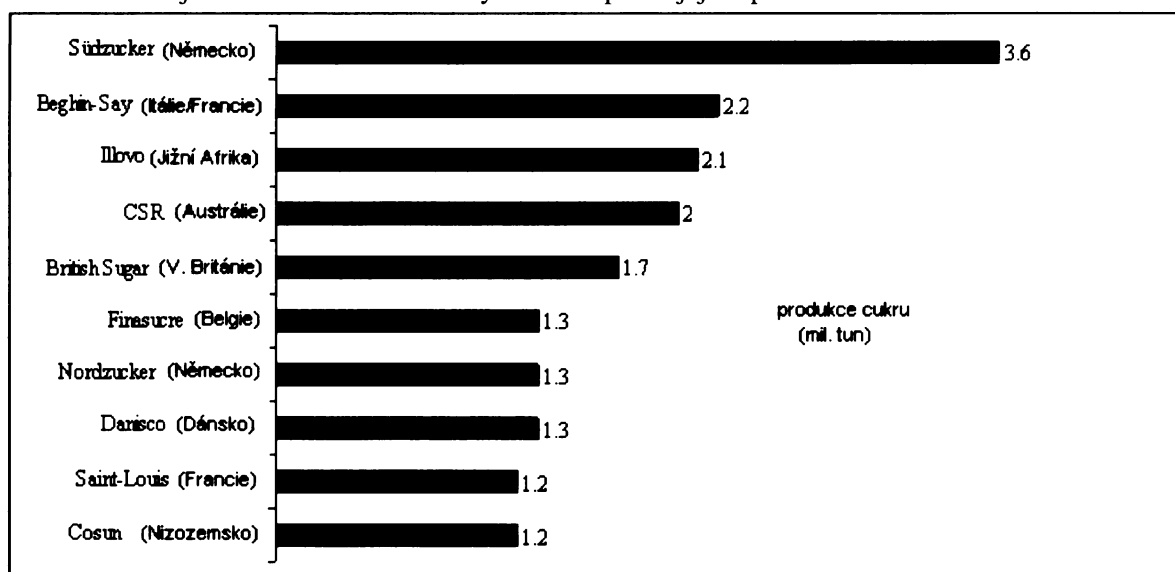
Poznámka:

RT – Raffinerie Tirlemontoise

Největší prospěch z nereformované cukerní politiky EU měly nadnárodní cukrovarnické firmy. Ty se proto snaží prostřednictvím svých lobbistů ovlivňovat politiky, stejně jako lobbovat veřejnými kampaněmi za zachování stávajícího stavu či co nejmírnější reformu. V roce 2004 probíhala kampaň „Zachraňte náš cukr“, kterou organizoval Výbor evropských výrobců cukru sdružující největší cukrovarnické firmy (Sudzucker, British Sugar, Beghin Say a další). Účelem kampaně bylo „naladit“ veřejné mínění proti reformě pomocí různých zavádějících či irelevantních tvrzení (Watkins 2004).

Na světě operuje přibližně 2450 nadnárodních cukrovarnických firem, z toho dvě třetiny se věnují výrobě třtinového cukru, jedna třetina cukru řepnému a pouze několik málo z nich výrobě obojího. Graf 11 zachycuje největší cukrovarnické firmy na světě spolu s objemem cukru, který vyprodukovaly v roce 2000.

Graf 11: Největší cukrovarnické firmy na světě podle jejich produkce cukru v roce 2000



Zdroj: UNCTAD (2007)

Poznámky:

v závorce za názvem firmy je napsán stát, ze kterého firma pochází  
firma Saint-Luis byla v roce 2001 koupena firmou Sudzucker

#### *Vývoj po reformě evropské cukerné politiky*

Pokud přistoupím k souhrnnému hodnocení, jaký dopad bude mít reforma cukrové politiky EU a případně plně liberalizovaný trh vyspělých zemí na rozvojové, musím specifikovat konkrétně, na které rozvojové země. Tento dopad může být totiž různý až dokonce naprosto protichůdný.

Jednoznačně pozitivní vliv na zvýšení zahraničních příjmů díky reformě evropské cukrové politiky dopadne na současné hlavní konkurenční exportéry cukru (vůči EU). Jedná se o Brazílii a Thajsko. Odhady říkají, jak již bylo zmíněno, že tyto dva státy přicházely kvůli cukrové politice EU ročně (údaje jsou pro rok 2002) o 494 milionů USD (Brazílie) a 151 milionů USD (Thajsko).

Poraženými, kteří si oproti stávajícímu stavu ve svých ziscích pohorší, budou ty země, jež v současnosti mají na trh EU preferenční přístup (v rámci Dohody Cotonou), který s reformou silně oslabí. Jedná se o státy ACP, jež zároveň nejsou LDC (Garside 2005). Největší ztráty tak postihnou malé ostrovní státy Karibiku (Barbados, Jamajka, Sv. Kryštof a Nevis, Trinidad a Tobago), dále Fidži a Mauritius. Podle Watkinse (2004) bude realizací evropské reformy ohroženo 300 000 farmářů ze zemí ACP. Jak ukazuje příloha 25, v současnosti díky preferenčním dohodám vyvázejí ostrovní státy Karibiku a Pacifiku největší podíl svého vyprodukovaného cukru do EU, což již po realizaci reformy nebude v takové míře možné. Bude je totiž drtit konkurence efektivnějších (levnějších výrobců) jako je Brazílie a Thajsko (Reed 2004, Garside 2005).

Co se týká LDC – některým reforma pomůže. Například Malawi a Zambie, které dnes mají od EU přidělenou nízkou kvótu na dovoz cukru a zároveň jsou schopny cukr produkovat za velmi nízkou

cenu, tedy jsou mezinárodně konkurenceschopné, reformou získají (Garside 2005, Watkins 2004). Navíc díky iniciativě EBA již budou v roce 2009 dovážet do EU svůj cukr neomezeně.

Pokud by došlo k plné liberalizaci trhu s cukrem (vnitřní i vnější), pak by produkce cukru v EU zcela vymizela stejně jako i v ostatních zemích, které vyrábějí cukr z cukrové řepy. Největším producentem by se s největší pravděpodobností stala Brazílie, jež produkuje svůj cukr za nejnižší cenu na světě (Watkins 2004). Dále by se produkce zvýšila v Thajsku, na Kubě ale i v Austrálii, jež je svůj třtinový cukr schopna produkovat také za jednu z nejnižších cen na světě (Elobeid a Beghin 2006). Naopak nejvíce postiženy by byly již zmiňované ostrovní státy: Podle MMF by celková světová liberalizace trhu s cukrem postihla ekonomiku Fidži snížením jeho HDP o 2 % a Maricius by přišel o 4 % svého HDP (UNDP 2005).

### ***3.2.5 Environmentální dopady***

V této kapitole budu analyzovat environmentálními dopady spotřeby cukru vyspělých zemí na rozvojové země. Podotýkám, že dnes jsou vyspělé země zatím v naprosté většině ve výrobě cukru soběstačné. To znamená, že z velké části spotřebovávají cukr vyprodukovaný na svém území. Z ekonomického hlediska vyspělé země spotřebou svého dotovaného cukru silně poškozují rozvojové země, jelikož jim ubírají potenciální příjmy. Ovšem z environmentálního hlediska vidím pozitivum v tom, že si vyspělé země pěstují řepu a vyrábějí z ní cukr, který pak sami spotřebovávají právě na svém území. Na tomto území jsou tedy realizovány také veškeré negativní dopady spojené s pěstováním a výrobou cukru. Zároveň je ušetřena energie (a emise), kterou by spotřeboval dovoz cukru z rozvojových zemí do EU. To by bylo nutné, pokud by EU zcela liberalizovala svou cukrovou politiku, čímž by její výroba řepného cukru zcela zanikla.

Příkladem, jak si vyspělá země ničí „své vlastní“ životní prostředí u sebe doma, jsou americké bažiny Everglades na Floridě. Právě díky pěstování cukrové třtiny je ekosystém tohoto národního parku, který je nejrozsáhlejší chráněnou bažinou na světě, silně ohrožován znečištěním, jež do mokřadů proniká i prostřednictvím spodních vod z oblastí třtinových plantáží. Voda je kontaminována chemickými látkami z hnojiv. Důsledkem je ničení rostlinného a živočišného života a tím dochází k narušení celého ekosystému tohoto vzácného biotopu (Watkins 2004).

Produkce cukrové třtiny má pravděpodobně v průměru stejně velký environmentální dopad jako ostatní zemědělské komodity (Clay 2005). Většina poškození životního prostředí z produkce cukru spočívá ve ztrátě biodiverzity. To je patrné na tropických ostrovech Karibiku a Pacifiku, stejně jako v tropických pobřežních oblastech kontinentů, a to jako důsledek nahrazení původního porostu monokulturními třtinovými plantážemi. Konkrétní dopady přeměny vegetačního porostu nebyly nijak dokumentovány, jelikož k nim došlo před několika staletími, avšak s vysokou pravděpodobností lze tvrdit, že na těchto tropických ostrovech kvůli zavedení pěstování třtiny vymizelo navždy mnoho

endemických druhů rostlin a živočichů (Clay 2005). Na rozdíl od současnosti, měla tedy v období od 16. století do 18. století evropská spotřeba cukru velký environmentální záporný (často nenávratný) dopad na životní prostředí v rozvojových zemích, jež v té době byly evropskými koloniemi, odkud si Evropané cukr dováželi.

Pěstování třtiny mělo také za následek značnou erozi a degradaci půdy – vyčerpání živin a zamoření chemickými látkami z hnojiv a postřiků proti nemocem a škůdcům. Důsledkem zmíněných procesů je významný dopad pěstování třtiny na ostatní ekosystémy. Jako příklad Clay (2005) uvádí změnu pobřežní hydrologie. Náplavy bahna z třtinových polí zanesly pobřežní ekosystémy, zejména korálové útesy, které jsou významné svou velkou druhovou pestrostí. Z třtinových polí se odplavují hnojiva a dochází k eutrofizaci sladkovodních i mořských pobřežních systémů. Nelze opomenout ani pravidelné čištění cukrovarů, při kterém se organické látky dostanou do blízkých vodních toků, což ohrožuje život ryb a dalších vodních živočichů (Clay 2005).

Nejekologičtější způsob pěstování a sklizení třtiny je na malých farmách, kde farmáři sklízíjí třtinu ručně pomocí mačet. Listy se odříznou od stvolů a nechají na poli jako hnojivo. Tento způsob pěstování tak nejenom ochrání přirozené mikroprostředí, ale také zabezpečuje návrat výživných organických látek zpět do oběhu živin. Není totiž spotřebovávána energie a vypouštěny emise jako při sklizení třtiny kombajny a ani není spáleno celé pole jako při tradičním sklizení ohněm v nejchudších rozvojových zemích (Bionebio 2006). Takovéto podmínky panují ve fair trade družstvech, kde je zakázáno i jakékoli používání pesticidů a dalších chemických látek.

### ***3.2.6 Shrnutí a úvaha nad „optimálním“ fungováním trhu s cukrem***

Cukr je unikátní komodita, jelikož je produkována ze dvou různých plodin. Efektivnější výrobu cukru poskytuje cukrová třtina, kterou klimatické podmínky umožňují pěstovat v širokém pásu tropů a subtropů, převážně tedy v rozvojových zemích. Složitější a dražší výrobu vyžaduje produkce cukru z cukrové řepy, jež má i nižší hektarové výnosy. Z těchto faktů jednoznačně plyne, že komparativní výhodu na výrobu cukru mají rozvojové země vyrábějící cukr třtinový.

Navzdory zmíněným skutečnostem je třtina světového cukru vyráběna z řepy a druhým největším exportérem této komodity je EU. Tento paradoxní jev je umožněn díky protekcionistické zemědělské politice EU. UNDP (2005) hodnotí evropskou cukrovou politiku jako vyložené plýtvání peněz a zároveň jako nástroj s velmi negativními dopady ve třetích zemích. Evropský cukerní pořádek je zcela v regulujících rukou EU a světové tržní síly na něj nemají vliv. Pěstitelé a výrobci cukru jsou z evropského rozpočtu mohutně dotováni, mají pevně dané zaručené výkupní ceny (do roku 2006 čtyřikrát vyšší, než cena na světovém trhu) a zároveň jsou stoprocentně chráněni proti vnější konkurenci vysokými dovozními cly. Důsledkem těchto opatření je nadprodukce cukru, které se EU zbavuje vývozem do zahraničí, na nějž výrobci této komodity dostávají další mohutné



subvence. Největší podíl dotací nedostávají drobní evropsí zemědělci, nýbrž ty největší zemědělské a zpracovatelské firmy. Jedná se především o obří cukrovarnické koncerny v čele s Sudzucker a British Sugar, které lobbují za zachování stávajícího cukerného pořádku EU.

Negativní dopad na rozvojové země se projevuje několika způsoby: Efektivní producenti nemohou svůj cukr dovézt na bohatý trh EU, čímž přicházejí o zasloužené zisky. Zároveň EU vyváží své přebytky do třetích zemí, kde opět ukrajuje zisky reálně efektivnějším producentům. Nejvíce ušlých zisků jde na vrub vyspělejších rozvojových zemí jako je Brazílie a Thajsko. Dotovaný export z EU škodí ještě tím, že snižuje světovou cenu cukru až o třetinu a díky tomu mají ostatní státy opět znatelně nižší zisky. Postižené rozvojové země tedy kvůli EU vyvezou méně a za nižší cenu. To má negativní dopad na jejich farmáře, kteří si vydělají méně, než by mohli vydělat, kdyby EU měla svůj cukrový trh liberalizovaný..

Při dovozu do EU existují určité výjimky, kdy je některým rozvojovým zemím umožněn preferenční přístup. Nejméně rozvinuté země (LDC) tak mohou v určité stanovené kvótě dovážet cukr do EU bezcelně v rámci iniciativy Everything but Arms (EBA), přičemž kvóta se zvyšuje každý rok až do roku 2009, kdy pro LDC začne platit neomezený přístup. Bezcelní import do EU je otevřen i pro některé státy ACP díky Dohodě z Cotonou, ovšem pouze v omezeném množství.

Nyní je nastartovaná v EU reforma cukerného pořádku, díky níž se bude evropská cena cukru snižovat – postupně o 36 % do roku 2010. EU se také zavázala do roku 2013 zcela odstranit svůj dotovaný export této komodity. Většina studií se shoduje, že s reformou se zisky z prodeje cukru zvětší Brazílii, Thajsku a Austrálii. Naopak nejvíce ztratí státy ACP (které zároveň nepatří mezi LDC), jež mají v současnosti relativně velké kvóty na bezcelní dovoz do EU. Jim se totiž výkupní cena cukru v EU také sníží o 36 %. Nejvíce postiženy tak budou ostrovní státy Mauricius a Fidži. Stejně snížení cen dopadne i na LDC, ovšem těm se na druhou stranu vylepší situace zvětšující se kvótou v rámci iniciativy EBA. Dopad na rozvojové země tedy nelze hodnotit paušálně pro všechny státy najednou, nýbrž selektivně.

V případě kaka a jsem se pokoušela spekulovat o možném budoucím vývoji trhu s touto komoditou, k jakému by došlo v případě vnější liberalizace. U cukru je tato otázka ale mnohem jasnější a dosti prostudována, věnovala jsem jí proto již jednu z podkapitol. Nyní bych se zamyslela, jaké by mělo být optimální fungování mezinárodního trhu s cukrem. Pod „optimálním“ míním nastavení pravidel tak, aby z nich největší prospěch měli ti nejchudší producenti cukru (tedy ti v nejméně rozvinutých zemích) a zároveň, aby byla zohledněna ochrana životního prostředí.

Na první pohled by se zdálo, že jednoznačně nejekologičtější produkce cukru by byla taková, při níž by byl pěstován a vyráběn co nejlíže konzumentovi. Tím by byly zajištěny minimální energetické náklady na dopravu cukru mezi polem, cukrovarem a spotřebitelem. Z toho vyplývá, že

Evropané by určitě měli sladit svým řepným cukrem, nejlépe tím, který vyprodukoval nejbližší cukrovar. Aby toto bylo možné, nesměla by se uskutečnit liberalizace evropského cukerného pořádku. Pokud by totiž k liberalizaci došlo, řepný cukr by byl zcela nahrazen dováženým třtinovým cukrem, na jehož dovoz se zbytečně spotřebovává energie. Evropský cukerný trh by měl tedy zůstat nadále protekcionisticky chráněn. U kakaá, pokud připouštím, že se bez něj obyvatelé Evropy neobejdou, by toto realizovat nešlo. Ovšem u cukru, který si skoro každá země umí vyprodukovat sama, takovéto ekologické opatření aplikovat jde. Jenže i tato úvaha má své úskalí. Evropské cukrové ochrannářství, jak bylo již mnohokrát zmíněno, je velmi drahé. Cena cukru v EU je čtyřikrát vyšší než na světovém trhu a jeho evropští producenti dostávají na jeho výrobu přes miliard eur ročně. Každé peníze „nesou“ energii, kterou bylo nutno spotřebovat, aby se tyto peníze „vyprodukovaly“. Nevyjde nakonec tedy ekologičtěji dovoz čtyřikrát levnějšího cukru, byť třeba z daleké Brazílie? Bohužel odpověď na tuto otázku mi nedala žádná ze studií, které jsem měla možnost prostudovat. Zhodnocení by potřebovalo složitější kvantitativní analýzu. Jisté však je, že k životnímu prostředí je šetrnější pěstování třtiny na malých farmách, kde se pro sklizení stvolů používá mačeta, není tedy spalováno žádné palivo pro pohon kombajnů či traktorů. Protože na tuto otázku nedovedu odpovědět, musím pro hledání optimálního fungování trhu s cukrem spekulovat pouze nad pravidly mezinárodního obchodu s touto komoditou.

Reforma cukerného pořádku EU není podle mého názoru nijak radikální. I po jejím uskutečnění bude evropská cena cukru stále dvakrát vyšší, než je jeho cena na světovém trhu, a evropský cukrový trh bude stále regulován. Rozhodně se nebude jednat o liberalizovaný trh. Zaručená cena a dotace pěstitelům a producentům zůstanou a o změně vysokých cel se v reformě nemluví. Jenže i kdyby se cla snížila či úplně odstranila, pomohlo by to těm rozvinutějším rozvojovým zemím a nikoli těm nejchudším. Proto si myslím, že by ani k plné liberalizaci nikdy dojít nemělo. V zájmu nejchudších států je určitá regulace nutná a to formou preferenčních přístupů právě pro LDC. Takovéto preferenční přístupy dnes existují, ovšem, jak bylo zmíněno, s reformou evropské cukrové politiky dojde k jejich oslabení. Optimální by podle mne bylo následující – „liberalizace“ s malou regulací. EU by zcela zrušila své dotace do řepného sektoru, čímž by došlo k jeho zániku. To by otevřelo dveře několikanásobně levnější konkurenci třtinového cukru z Brazílie, Thajska a dalších vyspělejších rozvojových zemí. Regulace, kterou navrhuji, by spočívala v tom, že EU by určila kvóty (mohla by jen pokračovat v iniciativě EBA), v kterých by mohly do EU dovážet cukr LDC za předem danou cenu (vyšší než její úroveň na světovém trhu). Takovýto názor zastává částečně i OXFAM či organizace European Green (Zelení).

European Green (2004) zdůrazňují, že aby byl mezinárodní obchod s cukrem spravedlivý, potřebuje jak sociální, tak environmentální regulaci. Na rozdíl ode mě, Zelení by chtěli v EU v určitých mezích produkci řepného cukru udržet (na úrovni 75 % evropské spotřeby) – tedy ponechat regulovaný trh EU tak, jak je nyní. Zároveň chtějí ovšem otevřít větší přístup pro cukr z rozvojových

zemí (25 % evropské spotřeby). Tento importovaný cukr by ovšem musel splňovat sociální (pracovní podmínky pěstitelů, producentů a zaměstnanců) a ekologické standardy.

Ovšem i navrhované „optimální“ řešení se nemusí zdát pro nejchudší země výhodné. To proto, že tyto země budou „zmražené“ ve stavu exportérů komodity s nízkou přidanou hodnotou. Nejchudší rozvojové země však potřebují k nastartování svého rozvoje vyrábět zboží s vysokou přidanou hodnotou a diverzifikovat svoje hospodářství a export. Při aplikaci na cukrový sektor by to znamenalo, že by LDC měly kromě produkce cukru začít vyvážet i například potraviny. Vznikem potravinářského průmyslu by díky multiplikačnímu efektu mohla začít fungovat i další navazující průmyslová odvětví. K proměnění tohoto optimistického scénáře v realitu by však bylo potřeba dočasné uzavření ekonomik LDC vůči vnější konkurenci. Stejně jako to udělali například asijské tygři. Ti ovšem ve své uzavřenosti začali rozvíjet elektronický a elektrotechnický průmysl, které generují mnohem větší přidanou hodnotu než průmysl potravinářský.

Dočasné uzavření ekonomik LDC se s největší pravděpodobností neuskuteční. Naději na výrobu konkurenceschopného výrobku pro trh vyspělých zemí by měl opět pouze zahraniční investor, který by v dané LDC postavil svou továrnu a používal své zaběhnuté technologie a know-how. V tom případě by však opět největší zisk neplynul dané zemi a jejím obyvatelům, ale tomuto nadnárodnímu koncernu. Tak jako tak si myslím, že LDC, i kdyby pro ně byly nastaveny optimální podmínky – tzn. preferenční přístup pro plný rozsah exportu (což v rámci iniciativy EBA až na výjimku cukru a rýže již je), na tom přesto budou vzhledem k vyspělým zemím postupem času čím dál hůře. Nůžky mezi nejchudšími a nejbohatšími zeměmi se nepřestanou rozevírat. I přesto, že tedy maximální preferenční přístup pro LDC stejně propast mezi nimi a bohatými zeměmi nezmenší, bude to alespoň o něco lepší než bez něj.

## ZÁVĚR

Hlavním cílem této práce bylo analyzovat mezinárodní obchod se zemědělskými komoditami se zaměřením na dopady protekcionismu a spotřeby vyspělých zemí na rozvojové země. Obchod je všeobecně považován za generátor bohatství. Podle teorie komparativní výhody Davida Ricarda by se každá země měla soustředit na výrobu a export toho produktu, jež je schopna vyrobit relativně levněji. Jelikož zemědělství není ve srovnání s ostatními hospodářskými sektory náročné na vstupy (tj. finanční, technologické, lidské zdroje), mají proto komparativní výhodu obecně rozvojové země, které jsou schopny danou zemědělskou komoditu vyprodukovat obvykle levněji a při stejné kvalitě jako země vyspělé. Bylo by tedy logické, že svět by svými zemědělskými komoditami a potravinami zásobovaly právě rozvojové země. Avšak není tomu tak. Brání jim v tom nastavená pravidla mezinárodního obchodu a nerovné podmínky pro jednotlivé zúčastněné státy. Vyspělé země totiž své zemědělství všemožně chrání a dotují (dotace v posledních 6 letech přesahují 300 mld USD ročně dohromady v zemích OECD), čímž zabraňují chudým zemím vydělat tolik potřebné zisky, které by právě prodejem svých zemědělských produktů mohly získat.

Nejdeformativnější účinky na mezinárodní zemědělský obchod má Společná zemědělská politika EU (CAP), která chrání u mnoha komodit svůj trh nepropustnými cly proti levnému dovozu z rozvojových zemí. EU rovněž exportuje do rozvojových zemí své dotované zemědělské přebytky, čímž neférově vyhrává i soutěž uvnitř rozvojových zemí. Svým dumpingovým vývozem EU navíc snižuje úroveň světové ceny dané komodity, například u cukru se jedná o jednu třetinu (UNDP 2005). Rozvojové země jsou tak poškozeny protekcionistickou politikou vyspělých zemí dvojnásobem. Jednak vyvezou kvůli vyspělým zemím menší množství, než by teoreticky mohly, a jednak ho prodají za nižší cenu.

V mezinárodním zemědělském obchodě existují pro rozvojové země i určitá zvýhodnění v podobě preferenčních dohod s vyspělými zeměmi. Příkladem může být iniciativa Everything but Arms, díky níž mají nejméně rozvinuté země (LDC) bezcelní přístup pro své produkty na trh EU (s výjimkou cukru a rýže do roku 2009). Jenže ani preferenční přístupy, které rozvojovým zemím zaručují určité jisté zisky, nelze hodnotit jednoznačně pozitivně. Naopak některé argumenty naznačují, že takovýto preferenční přístup udržuje chudé státy v chudobě a neumožní jim více se rozvinout. Dicken (1998) považuje za nejdůležitější faktor pro chudobu LDC právě jejich závislost na velmi úzké ekonomické exportní základně. Většina obyvatel LDC je zaměstnána v zemědělství a příjmy z exportu země jsou závislé na vývozu jednoho či několika málo produktů s minimální přidanou hodnotou. Odhadem čtyři pětiny exportu rozvojových zemí jsou právě primární komodity, zatímco ve vyspělých zemích tvoří jejich vývoz přibližně jen jednu čtvrtinu (Dicken 1998).

Řešením by tedy bylo diverzifikovat místní hospodářství a věnovat se i průmyslu produkujícímu výrobky s vyšší přidanou hodnotou. Tento směr je možným únikem z neúprosného dopadu

zhoršujících se směných relací. Reálná cena zemědělských komodit za posledních 30 let totiž několikanásobně klesla, zatímco cena ostatního zboží stoupla. Rozvojové země tak jsou často nuceny, aby si udržely příjem valut na stejné úrovni, rozšiřovat plochy na pěstování exportní plodiny. To má negativní environmentální dopady, přičemž hlavními problémy jsou kácení původní vegetace a na to navazující snižující se biodiverzita prostředí. Na vině ovšem není jen protekcionistická politika vyspělých zemí, nýbrž i spotřební preference obyvatel těchto bohatých zemí (a stále více i bohatnoucích vrstev obyvatel v rozvojových zemích). To se týká plodin, které lze vypěstovat jen v rozvojových zemích a zároveň se bez nich bohatí občané vyspělého světa „neobejdou“. Proto se stále rozšiřují plochy pro pěstování kávy či kakaa, přičemž negativní ekonomické, sociální i environmentální dopady se odrážejí převážně v producentských, tedy rozvojových zemích. Obyvatelé vyspělých zemí zatím prožívají dopady veskrze kladné – stále nízkou cenu své oblíbené pochutiny či nápoje.

Předkládaná práce měla několik dílčích cílů. Prvním z nich bylo zmapovat různé názory na mezinárodní obchod (především ten zemědělský) a možné alternativy k jeho stávající podobě. Tímto tématem jsem se zabývala v první kapitole. Ovšem různé názory na analyzované jevy jsem se snažila vkládat i v druhé a třetí kapitole. Druhým dílčím cílem bylo porovnat systém obchodu a jeho bariér se zemědělskými komoditami, které se dají produkovat ve vyspělých i rozvojových zemích, oproti těm, které lze produkovat pouze v zemích rozvojových. Pro splnění tohoto cíle jsem si vybrala jednu zastupující komoditu z obou dvou skupin. U každé z nich jsem pak v případové studii analyzovala dopady obchodu s touto komoditou na rozvojové země. Zohlednila jak ekonomickou, sociální i environmentální dimenzi těchto dopadů, což zároveň bylo třetím dílčím cílem mé práce.

V rámci všech cílů jsem si stanovila tři hypotézy, které jsem se snažila potvrdit či vyvrátit.

**1. hypotézu, jež tvrdila, že mezinárodní obchod se zemědělskými komoditami je nespravedlivý – na účasti v něm mají různé země rozdílné podmínky, má práce jednoznačně potvrdila.** Argumenty zdůvodňující tento závěr prostupují prakticky celým textem. V druhé kapitole této práce byly popsány různé nástroje protekcionismu vyspělých zemí, které mají na mezinárodní trh se zemědělskými komoditami deformující dopad. V kapitole třetí pak byla nespravedlnost pravidel demonstrována na obchodu s kakaem a cukrem. Zaměřila jsem se především na protekcionistické nástroje EU, které mají na mezinárodní zemědělský obchod nejsilnější pokřivující efekt. Jedná se zaprvé o nástroje omezující přístup konkurence na trh EU – cla, celní eskalace, kvóty, administrativní procedury, technické bariéry. Dalším deformujícím nástrojem evropské zemědělské politiky jsou dotace zemědělcům a zpracovatelům zemědělských komodit distribuované v rámci domácí podpory. A konečně nejpálčivějším nástrojem jsou exportní dotace, jež z vyspělých zemí používá pouze EU. Vyspělé země také aplikují různé preferenční výhody na různé skupiny rozvojových zemí. EU tak

umožňuje bezcelní přístup skupině nejméně rozvinutých zemí v rámci iniciativy Everything but Arms. Podmínky pro účast v zemědělském obchodě jsou tedy pro různé státy velmi rozdílné a tudíž je nelze označit za spravedlivé. Jako jeden z nejmarkantnějších příkladů nespravedlnosti lze uvést případ cukru. EU v roce 2002 nejvíce cukru exportovala do Sýrie (634 000 tun). Do Sýrie exportují svůj cukr také Brazílie, Thajsko, Jižní Afrika či Kolumbie. Přestože tyto rozvojové země mají svůj cukr čtyřikrát levnější než je ten evropský, EU bez problému svůj exportovaný cukr v Sýrii prodala, pochopitelně na úkor konkurence. Evropská daňová poplatníci totiž cukrovarnickým firmám rozdíl mezi cenou na světovém trhu a evropskou cenou uhradili tak, aby evropský cukr byl „nejlevnější“.

**2. hypotézu, která říká, že stávající systém mezinárodního obchodu se zemědělskými komoditami má negativní dopad na rozvojové země, jsem ani nepotvrdila ani nevyvrátila.** Situace je totiž složitější, než jsem na první pohled usuzovala. Je totiž třeba rozlišovat různé skupiny rozvojových zemí a zatímco některým rozvojovým zemím současný systém zemědělského mezinárodního obchodu spíše nahrává, jiným nikoli. Situace se také různí v závislosti na tom, o jakou zemědělskou komoditu se jedná. Zde mohu hodnotit především situaci u dvou komodit, kterým jsem se v práci věnovala – tzn. u kaka a cukru.

Pokud budu hodnotit situaci u mezinárodního obchodu s cukrem, je situace následující. Stávající systém, před realizací reformy evropského cukrového pořádku, nahrává nejméně rozvinutým zemím (LDC) a zemím Afriky, Karibiku a Pacifiku (ACP), jelikož obě tyto skupiny mají, oproti ostatním rozvojovým zemím, na trh EU preferenční přístup. Nejvíce poškozené země jsou nyní tedy největší producenti cukru mezi rozvojovými zeměmi – Brazílie a Thajsko, které měly v roce 2002 ušlé zisky 494 mil. eur a 151 mil (Watkins 2004). Až dojde v roce 2010 k plné realizaci evropské cukrové politiky, budou to právě tyto rozvojové země, kterým narostou zisky. Naopak nejvíce si oproti stávajícímu stavu pohorší státy ACP, které zároveň nejsou státy LDC (především Muaricius a Fidži), jež měly díky preferenční dohodě s EU velmi vysoké kvóty na dovoz svého cukru za vysokou výkupní cenu (na úrovni dvou třetin výkupní ceny v EU).

Pokud se podívám na případ kaka, je situace přehlednější, jelikož ho produkuje pouze rozvojové země. Největší producenti kaka jsou západoafrické země. Negativní dopad ze strany protekcionismu rozvojových zemí na ně padá především díky nízké a proměnlivé ceně kaka na světovém trhu, jež se už 30 let snižuje. Producenti jsou tak nuceni rozšiřovat plochy pěstování kaka na úkor původních deštných lesů, aby vůbec zachovaly příjmy na stejné úrovni. Mimo silných negativních environmentálních dopadů jsou znepokojující i dopady sociálně-ekonomické. Nízké zisky farmářů se odrážejí i na mizivých platech jejich zaměstnanců, kterými jsou pro ušetření nákladů také děti, v některých případech na farmách držené násilím. U kaka lze tedy dopady na rozvojové země hodnotit velmi negativně.

**3. hypotéza tvrdila následující: Výše a povaha bariér, kterými se vyspělé země brání dovozu zemědělských komodit z rozvojových zemí, se liší podle toho, zda se jedná o komodity, které se dají produkovat jak ve vyspělých, tak v rozvojových zemích, oproti těm, které lze produkovat pouze v rozvojových zemích. Tato hypotéza byla potvrzena.** Již z jejího samotného znění vyplývá, že zemědělské komodity lze rozdělit na dva druhy, a to podle geografické polohy a států, kde jsou tyto komodity produkovány. První skupinou jsou *konkurenční komodity*, jež se produkují jak v rozvojových (rozkládají se v subtropickém a především v tropickém podnebném pásu), tak i ve vyspělých zemích (převládá mírný pás). Druhou skupinu jsou *nekonkurenční komodity*, kam patří plodiny (zemědělská zvířata nikoli), které lze pěstovat pouze v rozvojových zemích (tropické plodiny). Řadí se mezi ně káva, kakao, banány, čaj a další. V této práci jsem se zaměřila na podrobnou analýzu jedné konkurenční a jedné nekonkurenční komodity, ovšem sledovala jsem i obecně bariéry (výše cel, celní eskalaci) u ostatních komodit a došla jsem k následujícímu obecnému závěru: Vyspělé země se (až na výjimky) zcela brání dovozu z rozvojových zemí u těch zemědělských produktů, které si umí a mohou v potřebném objemu produkovat samy, tedy u *konkurenčních komodit*. Výjimkami jsou preferenční přístupy pro import produktů z nejhudších zemí světa, kterým je dovolen dovoz v určitém množství s nižšími či žádnými bariérami. Plodiny, které si ve svém podnebném pásu vyspělé země samy pěstovat nemohou (*nekonkurenční komodity*), z rozvojových zemí dovážejí, ovšem umožňují dovoz dané komodity pouze v nezpracované podobě. Tedy tak, že veškerou přidanou hodnotu finální potraviny získají samy vyspělé země. I pro tento druhý příklad existují výjimky v rámci preferenčních dohod.

## Seznam tabulek, grafů, obrázků, rámečků

### Tabulky:

|  |    |
|--|----|
| Tabulka 1: Konkurenční a nekonkurenční komodity řazené podle objemu světového exportu (2004).....  | 33 |
| Tabulka 2: Celní eskalace (v %) vybraných plodin a jejich produktů v roce 2002.....  | 34 |
| Tabulka 3: Stanovisko jednotlivých názorových skupin na zmiňované obchodní dohody a fair trade.....  | 51 |
| Tabulka 4: Podíl zisků farmářů z ceny kakaa při exportu ze země v letech 1981–2000 (v %).....  | 62 |
| Tabulka 5: Podíl zisků farmářů z ceny kakaa při exportu ze země v letech 1989–1999 (v %).....  | 62 |
| Tabulka 6: Celní eskalace (v %), které čelí země bez preferenčních výhod při dovozu do EU, USA Japonska, Kanady a Austrálie (průměr za roky 2000 – 2002) ..... | 64 |
| Tabulka 7: Kvóty pro dovoz cukru ze států ACP do EU.....   | 82 |
| Tabulka 8: Cílové státy, kam EU exportuje svoje dotované přebytky cukru a jakou konkurenci tím neférově vytlačuje (sezóna 2001/2002).....                      | 85 |
| Tabulka 9: Kvóta pro dovoz cukru do EU z LDC (2001 – 2009).....  | 86 |

### Grafy:

|  |    |
|--|----|
| Graf 1: Podíl zpracovaných zemědělských produktů na celkovém zemědělském exportu v letech 1962 – 2002.....                               | 36 |
| Graf 2.: Největší producenti kakaových bobů (2005).....  | 56 |
| Graf 3: Reálná cena kakaa – vývoj mezi lety 1970 až 2001 (vztahen k roku 1990).....  | 60 |
| Graf 4: Podíl jednotlivých produktů kakaa na celkovém exportu Pobřeží Slonoviny a Ghany v sezóně 2000/2001.....                          | 64 |
| Graf 5: Podíl zisků z konečné ceny čokolády ve Velké Británii, která byla v této zemi vyrobena za použití kakaa z Ghany v roce 2002..... | 65 |
| Graf 6: Největší firmy produkující čokoládu a kakaové produkty (v roce 2003).....  | 66 |
| Graf 7: Vývoj světové produkce cukru v letech 1840 – 2005.....   | 73 |
| Graf 8: Největší exportéři cukru (2005/2006) – podíly ze světového exportu 45,7 mil. tun.....  | 75 |
| Graf 9: Reálná cena cukru – vývoj mezi lety 1970 až 1999 (vztahen k roku 1990).....  | 88 |
| Graf 10: Exportní dotace pro největší exportéry cukru z EU v roce 2003.....  | 89 |
| Graf 11: Největší cukrovarnické firmy na světě podle jejich produkce cukru v roce 2000.....  | 90 |

### Obrázky:

|  |    |
|--|----|
| Obrázek 1: Propojení dimenzí globalizované ekonomiky.....  | 13 |
| Obrázek 2: Produkce, spotřeba a obchod s kakaem v roce 2002.....   | 57 |
| Obrázek 3: Hlavní články komoditního řetězce kakaa v Pobřeží Slonoviny.....  | 58 |
| Obrázek 4: Produkce, spotřeba a obchod s cukrem v roce 2002.....   | 76 |
| Obrázek 5: Řetězec výroby a obchodu s cukrem.....  | 76 |
| Obrázek 6: Komoditní řetězec cukru z pohledu rozvojových zemí – 5 typů řetězce podle lokalizace procesu.....                   | 78 |
| Obrázek 7: Cukrový pořádek CAP EU platný do sezóny 2006/2007: dovozní bariéry a exportní dumping (ceny jsou pro rok 2004)..... | 81 |



**Rámečky:**

|  |    |
|--|----|
| Rámeček 1: Kolonialismus.....                            | 16 |
| Rámeček 2: Neokolonialismus.....                         | 17 |
| Rámeček 3: Vývoj evropského obchodu v 19. století.....   | 18 |
| Rámeček 4: Odpůrci WTO.....                              | 27 |
| Rámeček 5: Hypotéza Prebisch-Singer.....                 | 35 |
| Rámeček 6: Bariéra dovozu vietnamského sumce do USA..... | 37 |
| Rámeček 7: Kola jednání v rámci GATT, WTO.....           | 40 |
| Rámeček 8: Lobby cukrových baronů v USA.....             | 41 |
| Rámeček 9: Skupina států G–20.....                       | 45 |
| Rámeček 10: Cairnská skupina.....                        | 46 |
| Rámeček 11: Fair trade.....                              | 50 |
| Rámeček 12: Původ prostředníků a stopařů.....            | 59 |
| Rámeček 13: Trojúhelníkový obchod.....                   | 72 |
| Rámeček 14: Bioethanol .....                             | 77 |
| Rámeček 15: Reforma trhu s cukrem EU.....                | 82 |
| Rámeček 16: Cukrový sektor v Jižní Africe.....           | 84 |

## Seznam příloh

- Příloha 1 – obrázek: Politická mapa světa v roce 1898
- Příloha 2 – graf: Průměrná cla na jednotlivé skupiny zemědělských produktů 2000 uvalovaná na dovoz do EU pro země bez preferenčních výhod v roce
- Příloha 3 – obrázek: Státy Afriky, Karibiku a Pacifiku (ACP)
- Příloha 4 – tabulka: Nejméně rozvinuté země (LDC)
- Příloha 5 – graf: Podíl (v %) dotovaného exportu na celkovém exportu vybraných zemědělských produktů z EU (2004)
- Příloha 6 – tabulka: Členské státy GATT a rok, ve kterém se staly členy
- Příloha 7 – tabulka: Členské státy WTO (mimo těch, co již byli členy GATT) a rok, ve kterém přistoupili
- Příloha 8 – tabulka: Vývoj produkce kakaových bobů (v tisících tun) 20 největších producentů v letech 1997 – 2005
- Příloha 9 – graf: Vývoj produkce kakaových bobů největších producentů v letech 1997 – 2005
- Příloha 10 – graf: Spotřeba kakaových bobů v letech 1970 - 2000
- Příloha 11 – graf: Největší konzumenti kakaa a čokolády (2004/2005)
- Příloha 12 – obrázek: Zpracování kakaových bobů
- Příloha 13 – graf: Největší firmy pod jejichž značkou jsou prodávány čokolády (v roce 2003)
- Příloha 14 – obrázek: Migrace dětských pracovních sil v západní Africe (v roce 2000)
- Příloha 15 – tabulka: Největší producenti a exportéři cukru (2005/2006)
- Příloha 16 – graf: Největší producenti cukru (2005/2006)
- Příloha 17 – tabulka: Největší exportéři cukru a producenti cukrové řepy v EU v roce 2004
- Příloha 18 – tabulka: Kvóty na výrobu bílého cukru v EU pro sezónu 2005/2006
- Příloha 19 – obrázek: Trh cukru v EU – produkce, spotřeba, import a export v sezóně 2002/2003
- Příloha 20 – rámeček: LDC vyrábějící cukr (v roce 2005)
- Příloha 21 – tabulka: Export cukru z LDC do EU v rámci iniciativy EBA v letech 2001 – 2005
- Příloha 22 – graf: Produkce surového cukru v Mozambiku v letech 2000 – 2004
- Příloha 23 – graf: Export surového cukru z Mozambiku v roce 2004
- Příloha 24 – graf: Vývoj světového exportu cukru a importu do vybraných vyspělých zemí v letech 1975 – 2000
- Příloha 25 – graf: Cílové destinace cukru produkovaného ve vybraných zemích (2004)

## Seznam použitých zdrojů

### Seznam použité literatury:

- ASOCIACE PRO FAIR TRADE (2004): Fair trade - Spravedlivý obchod v České republice. Asociace pro Fairtrade, 20 s.
- BAUER, A. (2007): Commodity chains: Revising the History of Latin American Global Exports. *Journal of Social History and Literature of Latin America*, 4, č. 3, s. 171 – 187.
- BOROVSKÝ, J. (2005): Fair trade na příkladu kávy. Ročníková práce. Katedra sociální geografie a regionálního rozvoje PŘF UK, Praha, 56 s.
- BLAŽEK, J., UHLÍŘ, D. (2002): Teorie regionálního rozvoje. Nástin, kritika, klasifikace. Karolinum, UK Praha, 221 s.
- COE, N., KELLY, P., YEUNG, H. (2007): *Economic Geography: A Contemporary Introduction*. Blackwell Publishing, Oxford, 456 s.
- COE, N., YEUNG, H. (2001): Geographical perspectives on mapping globalisation - An introduction to the JEG Special Issue „Mapping globalisation: geographical perspectives on international trade and investment *Journal of Economic Geography*, č. 1, s. 367 – 380.
- COULIBALY, O. (2002): Responding to economic crisis in sub-Saharan Africa: New farmer-developed pest management strategies in cocoa-based plantations in Southern Cameroon. *Integrated Pest Management Reviews*, č. 7, s. 165 – 172.
- DANĚK, P. (2000): Nerovnoměrný rozvoj světa: Kolonialismus, neokolonialismus a diskurz rozvoje. In: Jehlička, P., Tomeš, J., Daněk, P. (2000): *Stát, prostor, politika - vybrané kapitoly z politické geografie*. Univerzita Karlova v Praze, Praha, s. 28 – 55.
- DICKEN, P. (1998): *Global shift*. The Guilford press, New York, 496 s.
- DVOŘÁK, P. (1999): *Základy mezinárodní obchodní politiky*. Vysoká škola ekonomická, Praha, 221 s.
- ELOBEID, A., BEGHIN, J. (2006): Multilateral Trade and Agricultural Policy Reforms in Sugar Markets. *Journal of Agricultural Economics*, 57, č. 1, s. 23 – 48.
- FAK, M. (2004): Farmářská lobby míří do Ženevy. *Respekt* č. 21., s. 11.
- FAK, M. (2003): Nekrmte chudé. *Respekt*, č. 36., s. 13 – 15.
- FOLD, N. (2001a): *Cross-Continental Agro-Food Chains Structures, Actors and Dynamics in the Global Food System*. Routledge, London, 260 s.
- FOLD, N. (2001b): Restructuring of the European chocolate industry and its impact on cocoa industry in West Africa. *Journal of Economic Geography*, č. 1, s. 405 – 420.
- FOLD, N., PRITCHARD, B. (2005): *Cross-continental food*. Routledge, London, 260 s.
- FOLTÝN, J. a kol. (2005): *WTO před zasedáním v Hongkongu – mezinárodní obchod a rozvoj – Pozice EU a ČR*. Glropolis, o.p.s., Praha, 47 s.

- GALLOWAY, J. (1996): Botany in the Service of Empire: The Barbados Cane-Breeding Program and the Revival of the Caribbean Sugar Industry, 1880s-1930s. *Annals of the Association of American Geographers*, 86, č. 4, s. 682 – 706.
- GEDLU, M. (2000): Dva příspěvky k interpretaci koloniálních dějin subsaharské Afriky. *Mezinárodní vztahy*. 35, č. 3, s.75 – 90.
- HOLMAN, R. (2001): *Ekonomie*. C. H. Beck, Praha, 714 s.
- HOLMAN, R. (1990): *Dějiny teorií mezinárodního obchodu*. Vysoká škola ekonomická, Praha, 64 s.
- HORKÝ, O. (2007): Mezinárodní obchod jako past chudoby – Proč nestačí odstraňovat tržní překážky. *Mezinárodní politika*, 31, č. 1, s. 19 – 21.
- HUGHES, A. (2006): Geographies of exchange and circulation: transnational trade and governance. *Progress in Human Geography*, 30, č. 5, s. 635 – 643.
- HUGHES, A. (2001): Multi-stakeholder approaches to ethical trade: towards reorganisation of UK retailers' global supply chain? *Journal of Economic Geography*, č. 1, s. 421 – 437.
- CHRISTOVÁ, A. (2005): Dopady liberalizace mezinárodního obchodu se zemědělskými produkty na rozvojové země. *Bakalářská práce*, Institut ekonomických studií FSV UK, Praha, 80 s.
- ILIFFE, J. (2001): *Afrika a Afričané: Dějiny kontinentu*. Vyšehrad, Praha, 376 s.
- JOHNSTON, R., GREGORY, D., SMITH, D. M. (1994): *The dictionary of human geography*, Blackwell., Oxford, 958 s.
- KALÍNSKÁ, E. (2006): *Mezinárodní obchod I*. Oeconomica, Praha, 117 s.
- KRUGMAN, P. (1993): *Geography and Trade*. MIT Press, Cambridge, 142 s.
- KUBIŠTA, V. (1999): *Mezinárodní ekonomické vztahy*. HZ, Praha, 378 s.
- MATTHEWS, A., GALLEZOT, J. (2006): The role of EBA in the political economy of CAP reform. Discussion Paper, Institute for International Integration Studies, Trinity College, Dublin, 23 s.
- MATTHEWS, A., GIBLIN, T. (2006): Policy Coherence, Agriculture and Development. Discussion Paper. Department of Economics and Institute for International Integration Studies, Trinity College, Dublin, 17 s.
- ORGONÍK, M. (2007): *Institucionalizovaná liberalizace a regulace mezinárodního obchodu*. Diplomová práce, Katedra mezinárodního a evropského práva Pf MU, Brno, 108 s.
- PREBISCH, R. (1950): The Economic Development of Latin America and its Principal Problems. *Economic Bulletin For Latin America*, č. 7, New York, s. 1 – 12.
- SAMUELSON, P., NORDHAUS, W. (1991): *Ekonomie*. Nakladatelství Svoboda, Praha, 1011 s.
- SHAPIRO, H., ROSENQUIST, E. (2004): Public/private partnerships in agroforestry: the example of working together to improve cocoa sustainability. *Agroforestry Systems*, č. 61, s. 453 – 462.
- SINGER, P., MASON, J. (2006): *The way we eat: why our food choices matter*. Rodale Press, New York, 328 s.

SOBOTA, J. (2006): Když za volant, tak s alkoholem. Respekt, č. 20, s. 8.

STIGLITZ, J. (2003): Jiná cesta k trhu. Prostor, Praha, 403 s.

ŠTĚRBOVÁ, L. (2001): Aktuální otázky vývoje Světové obchodní organizace. Vysoká škola ekonomická, Praha, 61 s.

TAYLOR, P. (1993): Political geography. World-economy, nation-state and locality. Longman, Harlow, s. 248

TUČEK, P. (2003): Vybrané problémy liberalizace mezinárodního agrárního obchodu. Mezinárodní politika, 27, č. 12, s. 12 – 14.

UHLÍŘ, M. (2006): Kolik bude stát oteplování. Respekt, č. 45, s. 18

### **Internetové zdroje:**

AGRITRADE (2006): Cocoa: Executive brief.  
[http://agritrade.cta.int/en/resources/agritrade\\_documents/executive\\_briefs/cocoa\\_executive\\_brief](http://agritrade.cta.int/en/resources/agritrade_documents/executive_briefs/cocoa_executive_brief), 3.4.2007

ANDERSON, K. (2001): The cost of Rich (and Poor) Country protection to Developing Countries.  
<http://are.berkeley.edu/courses/EEP131/fall2006/CostofProtection.pdf>, 23.1.2007

ANTI-SLAVERY INTERNATIONAL (2002): News cocoa report child labour on Africa cocoa farms. <http://www.antislavery.org/homepage/news/cocoareport290702.htm>, 9.4.2007

ANTI-SLAVERY INTERNATIONAL (2001): Trafficking of children in West Africa - focus on Mali and Côte d'Ivoire. <http://www.antislavery.org/archive/other/trafficking-children-wafrica.htm>, 9.4.2007

BARRY CALLEBAUT (2007). <http://www.barry-callebaut.com>, 6.4.2007

BELLO, W. (2006): Why Today's Collapse of the Doha Round Negotiations is the Best Outcome for Developing Countries. [http://www.tni.org/detail\\_page.phtml?page=archives\\_bello\\_dohacollapse](http://www.tni.org/detail_page.phtml?page=archives_bello_dohacollapse), 29.11.2006

BELLO, W. (2000): From Melbourne to Prague: the Struggle for a Deglobalized World.  
[http://www.zmag.org/melbourne\\_to\\_prague.htm](http://www.zmag.org/melbourne_to_prague.htm), 29.11.2006

BIONE BIO (2006): Třtina. [http://www.bionebio.cz/index.php?main\\_page=mgp&pID=22](http://www.bionebio.cz/index.php?main_page=mgp&pID=22), 21.5.2007

BRUNTRUP, M. (2006): Everything But Arms (EBA) and the EU-Sugar Market Reform – development Gift or Trojan Horse ? [http://www.die-gdi.de/DIE\\_Homepage.nsf/6f3fa777ba64bd9ec12569cb00547f1b/fa3dec97006fa14ac12570fb002cc3ea/\\$FILE/Internet-DP-10-EBA.pdf](http://www.die-gdi.de/DIE_Homepage.nsf/6f3fa777ba64bd9ec12569cb00547f1b/fa3dec97006fa14ac12570fb002cc3ea/$FILE/Internet-DP-10-EBA.pdf), 25.5.2007

BUSINESSINFO.CZ (2006): Společná zemědělská politika Evropské Unie.  
<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/politiky-eu/spolecna-zemedelska-politika-evropske/1000521/4234/>, 23.3.2007

- BUSINESSINFO.CZ (2002a): Světová obchodní organizace (WTO).  
<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/omezeni-prekazky-regulace/svetova-obchodni-organizace-wto/1000486/4829/?fornewsid=4829>, 15.3.2007
- BUSINESSINFO.CZ (2002b): Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT).  
<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/omezeni-prekazky-regulace/vseobecna-dohoda-o-clech-a-obchodu-gatt/1000486/4819/>, 15.3.2007
- CENTRUM PRO OTÁZKY ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ UK (2005): Zemědělská politika EU.  
<http://www.czp.cuni.cz/info/EU/Bruzura/v.htm>, 23.3.2007
- CIA (2007): The World Factbook 2007. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>, 5.4.2007
- CIA (2003): The World Factbook 1989 – 2002. <http://www.geographic.org/countries/countries.html>, 5.4.2007
- CLAY, J. (2005): Agriculture and environment: sugarcane.  
[http://www.panda.org/about\\_wwf/what\\_we\\_do/policy/agriculture\\_environment/commodities/sugarcanes/environmental\\_impacts/index.cfm](http://www.panda.org/about_wwf/what_we_do/policy/agriculture_environment/commodities/sugarcanes/environmental_impacts/index.cfm), 25.4.2007
- CORPWATCH (2005): The 14 Worst Corporate Evildoers.  
<http://www.corpwatch.org/article.php?id=12869>, 8.4.2007
- CROOME, J. (1999): The Present Outlook for Trade Negotiations in the World Trade Organization.  
<http://www.worldbank.org/html/dec/Publications/Workpapers/WPS1900series/wps1992/wps1992.pdf>, 13.3.2007
- DESAI, M., SAID, Y. (2003): Trade and Global Civil Society: The Anti-Capitalist Movement Revisited. <http://www.lse.ac.uk/Depts/global/yearbook03chapters.htm>, 11.11.2006
- DESAI, M., SAID, Y. (2001): The New Anti-Capitalist Movement: Money and Global Civil Society.  
<http://www.lse.ac.uk/Depts/global/yearbook01chapters.htm>, 11.11.2006
- EASTERN SUGAR (2006): Historie cukru.  
<http://www.easternsugar.cz/site.php?mid=52&language=che>, 8.3.2007
- ECONOMIC RESEARCH SERVICE – US DEPARTMENT OF AGRICULTURE (2003): WTO Measures Affecting Market Access. <http://www.ers.usda.gov/publications/aer840/aer840c.pdf>, 1.3.2007
- EU PRESS RELEASE (2004): EU sugar sector: Facts and figures.  
<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/04/177&format=HTML&aged=0&language=en&guiLanguage=en>, 30.4.2007
- EURACTIV (2005): EU se dohodla na cukerné reformě. <http://www.euractiv.cz/zemdlstvi/clanek/eu-se-dohodla-na-cukern-reform>, 23.4.2007
- EUROPEAN COMMUNITIES COURT OF AUDITORS (2001): Special Report concerning the Management of the Common Organisation of the Market for Sugar. [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/oj/2001/c\\_050/c\\_05020010215en00010030.pdf](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/oj/2001/c_050/c_05020010215en00010030.pdf), 3.5.2007
- EUROPEAN FOOD INFORMATION COUNCIL NEWSLETTER (1999): Udržitelná budoucnost kaka. <http://www.vupp.cz/czvupp/aktualit/foodtoday/ftoday14.htm>, 28.1.2007

EUROPEAN GREEN (2004): Reform of the EU sugar market organisation - Fair trade needs social/environmental regulation. [http://www.greens-efa.org/cms/topics/dokbin/102/102960.reform\\_of\\_the\\_eu\\_sugar\\_market\\_organisati@en.pdf](http://www.greens-efa.org/cms/topics/dokbin/102/102960.reform_of_the_eu_sugar_market_organisati@en.pdf), 3.5.2007

EUROPEAN PARLIAMENT, COUNCIL, COMMISSION (2006): Interinstitutional agreement between European Parliament, the Council and the Commission on budgetary discipline and sound financial management. [http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/interinstitucionalni-dohoda-anglicky\\_pdf.pdf](http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/interinstitucionalni-dohoda-anglicky_pdf.pdf), 15.3.2007

FAIR TRADE LABELLING ORGANISATIONS (2007): Global Fairtrade sales increase by 40% benefiting 1.4 million farmers worldwide. [http://www.fairtrade.net/single\\_view.html?&cHash=39deaaa893&tx\\_ttnews\[backPid\]=104&tx\\_ttnews\[tt\\_news\]=26](http://www.fairtrade.net/single_view.html?&cHash=39deaaa893&tx_ttnews[backPid]=104&tx_ttnews[tt_news]=26), 1.8.2007

FAK, M. (2002): "Zdivočelá hovada" anebo "bojovníci za svobodu"? Co vlastně vadí odpůrcům globalizace. <http://www.blisty.cz/art/9631.html>, 7.11.2006

FAO (2007): FAO Statistical yearbook 2005-2006. [http://www.fao.org/statistics/yearbook/vol\\_1\\_1/index.asp](http://www.fao.org/statistics/yearbook/vol_1_1/index.asp), 28.3.2007

FAO (2006): FAOSTAT. <http://faostat.fao.org>, 28.3.2007

FAO (2005): The state of food and agricultural 2005. [ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/008/a0050e/a0050e\\_full.pdf](ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/008/a0050e/a0050e_full.pdf), 16.12.2006

FAO (2004): The state of agricultural commodity markets 2004. <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/007/y5419e/y5419e00.pdf>, 16.12.2006

FAO (2003): Agricultural commodities: Profiles and relevant WTO negotiating issues. <http://www.rlc.fao.org/prior/comagric/negocia/documentos/profiles.pdf>, 25.3.2007

FITTER, R., KAPLINSKI, R. (2001): Who Gains from Product Rents as the Coffee Market Becomes More Differentiated? A Value Chain Analysis. <http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/productrents.pdf>, 28.1.2007

FOWLER, P. (2002a): Market access and agricultural trade: the double standards of rich countries. In: Rigger Rules and Double Standards: trade, globalisation and figur against poverty. [http://www.oxfam.org.uk/what\\_we\\_do/issues/trade/downloads/trade\\_report.pdf](http://www.oxfam.org.uk/what_we_do/issues/trade/downloads/trade_report.pdf), 12.11.2006

FOWLER, P. (2002b): Milking the CAP: How Europe's Dairy Regime is Devastating Livelihoods in the Developing World. [http://www.oxfam.org/en/files/pp021210\\_Dairy.pdf](http://www.oxfam.org/en/files/pp021210_Dairy.pdf), 25.3.2007

GARSDIE, B. (2005): Who Gains from Sugar Quotas? [http://www.odi.org.uk/iedg/projects/EU\\_banana\\_sugar\\_markets/ODI\\_LSE\\_SugarProject\\_2005.pdf](http://www.odi.org.uk/iedg/projects/EU_banana_sugar_markets/ODI_LSE_SugarProject_2005.pdf), 16.5.2007

GIBBON, P. (2004): Commodities, donors, value chain analysis and upgrading. <http://www.ictsd.org/dlogue/2004-07-14/Gibbon.pdf>, 1.2.2007

GIBSON, P. (2001): Profiles of Tariffs in Global Agricultural Markets. <http://www.ers.usda.gov/publications/aer796/AER796.PDF>, 14.2.2007

GILBERT, C., VARANGIS, P. (2003): Globalization and international commodity trade with specific reference to the west african cocoa producers. <http://www.nber.org/papers/W9668>, 4.2.2007

GODFREY, C. (2006): Unequal Partners: How EU-ACP Economic Partnership Agreements (ACPs) could harm the development prospects of many of the world's poorest countries. [http://www.oxfam.org/en/files/bn0609\\_unequal\\_partners\\_epas/download](http://www.oxfam.org/en/files/bn0609_unequal_partners_epas/download), 12.2.2007

HAQUE, I. (2004): Commodities under Neoliberalism: The case of Cocoa. [http://www.unctad.org/en/docs/gdsmdpbg2420041\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/gdsmdpbg2420041_en.pdf), 10.2.2007

HDR (2006): Statistics. <http://hdr.undp.org/hdr2006/statistics>, 9.1.2006

HOEKMAN, B., ANDERSON, K. (2005): Developing Country Agriculture and the New Trade Agenda. <http://www.worldbank.org/html/dec/Publications/Workpapers/wps2000series/wps2125/wps2125.pdf>, 7.1.2007

ICCO (2007). <http://www.icco.org>, 25.4.2007

ICO (2007): Statistics. [http://www.ico.org/coffee\\_prices.asp](http://www.ico.org/coffee_prices.asp), 3.3.2007

ILLOVO (2006): World of sugar. <http://www.illovo.co.za/>, 15.4.2007

INTERNATIONAL LABOUR RIGHTS FUND (2003): The World Bank and IMF Policies in Cote d'Ivoire: Impact on Child Labor in the Cocoa Industry. <http://www.laborrights.org/projects/childlab/WBIMFcocoa.pdf>, 8.1.2007

KÁRA, J., DVOŘÁKOVÁ, L. (1997): Mezinárodní obchod, životní prostředí a udržitelný rozvoj. <http://www.czp.cuni.cz/knihovna/undp/modra/M16.htm>, 14.12.2006

KUAPA KOKOO (2006). <http://www.kuapakokoogh.com>, 5.4.2007

LANG, C. (2001): Vietnam: social and environmental impacts from export-oriented coffee production. <http://www.wrm.org.uy/bulletin/46/Vietnam.html>, 2.2.2007

LDC SUGAR GROUP (2006): Deliveries of EBA to the EU. <http://www.ldcsugar.org/>, 19.4.2005

LEWIN, B., GIOVANNUCCI, D., VARANGIS, P. (2004): Coffee Markets. New Paradigms in Global Supply and Demand. [http://lnweb18.worldbank.org/ESSD/ardext.nsf/111ByDocName/CoffeeMarketsNewParadigmsinGlobalSupplyandDemand/\\$FILE/CoffeeMarkets-ArdDp3.pdf](http://lnweb18.worldbank.org/ESSD/ardext.nsf/111ByDocName/CoffeeMarketsNewParadigmsinGlobalSupplyandDemand/$FILE/CoffeeMarkets-ArdDp3.pdf), 28.1.2007

LUCE, E. (2002): Poor nations urged to end trade barriers. <http://search.ft.com/searchArticle?queryText=Luce+Poor+Nations+&y=3&javascriptEnabled=true&id=021128006190&x=14>, 22.11.2006

MINISTERSTVO ZEMĚDĚLSTVÍ ČR (2006): Situační a výhledová zpráva – cukr, cukrová řepa. [http://81.0.228.70/attachments/FINAL\\_cukr\\_4\\_2006.pdf](http://81.0.228.70/attachments/FINAL_cukr_4_2006.pdf), 5.4.2007

MITTAL, A. (2003): Open Markets or Open Plunder? <http://ipsnews.net/fsm2003/28.01.2003/nota18.shtml>, 29.11.2006

MONGABAY.COM (2007): Tropical rain forest. <http://rainforests.mongabay.com>, 11.2.2007

NEUHAUS (2006): Chocolate and Child Slavery: the Heat is On. <http://www.hopedance.org/new/issues/53/article3.html>, 17.2.2007



NEUHAUS (2005): Delivering Scales to Ivorian Farmers: Is this a Legitimate Rx?  
<http://hopeandfairness.blogspot.com/2005/12/delivering-scales-to-ivorian-farmers.html>, 23.3.2007

NEVES, M. (2001): Strategic Alliance in the Sugar Chain: The Case of Crystalsev.  
[http://www.ifama.org/conferences/2001Conference/Papers/Area%20III/Neves\\_MarcoFava.PDF](http://www.ifama.org/conferences/2001Conference/Papers/Area%20III/Neves_MarcoFava.PDF),  
 27.3.2007

NORTH, R. (2005): Fair Trade Cocoa: North and South.  
<http://www.cooperativegrocer.coop/articles/index.php?id=590>, 1.4.2007

O'DRISCOLL, J., FITZGERALD, S. (2002): Trade Promotes Prosperity and Security.  
<http://www.heritage.org/>, 26.11.2006

OECD (2005): Agricultural Policies in OECD Countries: Monitoring and Evaluation 2005.  
<http://www.oecd.org/dataoecd/58/58/35315420.pdf>, 13.2.2007

OULD, D. (2004): Cocoa Industry in West Africa – A history of exploitation.  
<http://www.antislavery.org/homepage/resources/cocoa%20report%202004.pdf>, 3.2.2007

OXFAM (2006): Unequal Partners: How EU–ACP Economic Partnership Agreements (EPAs) could harm the development prospects of many of the world's poorest countries.  
[http://www.oxfam.org/en/files/bn0609\\_unequal\\_partners\\_epas/download](http://www.oxfam.org/en/files/bn0609_unequal_partners_epas/download), 3.1.2007

OXFAM (2002): Who gets the biggest bite?  
<http://www.oxfam.org.uk/coolplanet/ontheline/schools/chocbix/fair2.htm>, 5.2.2007

PONTE (2001): The „Latte Revolution“? Winners and Losers in the Restructuring of the Global Coffee Marketing Chain.  
<http://www.foodnet.cgiar.org/market/Uganda/Reports/Resctucturing%20of%20global%20coffee%20commodity%20chain,%20Ponte%202001.pdf>, 28.1.2007

REED, D. (2004): From Trade Negotiations to Global Adjustment.  
<http://assets.panda.org/downloads/ntoasummary.pdf>, 19.5.2007

ROBLEDO, J. (2004): Why Say No to FTAA.  
<http://www.zmag.org/content/showarticle.cfm?ItemID=6887>, 1.12.2006

THE AMERICAN ENTERPRISE INSTITUTE FOR PUBLIC POLICY RESEARCH (2005).  
<http://www.aei.org/>, 22.11.2006

THE CATO INSTITUTE (2007). <http://www.cato.org/>, 3.1.2007

THE CENTRE FOR THE STUDY OF GLOBAL GOVERNANCE (2006). <http://www.lse.ac.uk/>,  
 11.11.2006

THE FOCUS ON THE GLOBAL SOUTH (2006). <http://www.focusweb.org/>, 28.11.2006

THE HERITAGE FOUNDATION (2006). <http://www.heritage.org/>, 26.11.2006

THE TRANSNATIONAL INSTITUTE (2006). <http://www.tni.org/>, 28.11.2006

TRADE AND ENVIRONMENT DATABASE (2002): Chocolate and slavery: Child Labour in Cote d'Ivoire. <http://www.american.edu/TED/chocolate-slave.htm>, 8.4.2007

TRADE AND ENVIRONMENT DATABASE (1995): Cocoa Trade in Cote d'Ivoire.  
<http://www.american.edu/ted/cocoa.htm>, 10.3.2007

TŘEŠTÍK, D. (2007): Britové se omluví za otroctví. Čeká nás to také?  
[http://www.lidovky.cz/britove-se-omluvi-za-otroctvi-ceka-nas-to-take-fo9-/ln\\_noviny.asp?c=A070329\\_000005\\_ln\\_noviny\\_sko&klic=218515&mes=070329\\_0](http://www.lidovky.cz/britove-se-omluvi-za-otroctvi-ceka-nas-to-take-fo9-/ln_noviny.asp?c=A070329_000005_ln_noviny_sko&klic=218515&mes=070329_0), 25.4.2007

UNCTAD (2007): Info Comm – Market information in the commodities area.  
<http://www.unctad.org/infocomm/anglais/indexen.htm>, 28.3.2007

UNCTAD (2003): Commodity yearbook 2003.  
<http://www.unctad.org/infocomm/yearbook/coverpageen.htm>, 28.3.2007

UNCTAD (2002): World commodity trends and prospects.  
[http://www.unctad.org/en/docs/a57381\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/a57381_en.pdf), 7.1.2007

UNCTAD, CFC (2004): Commodity atlas.  
<http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=5221&intItemID=1397&lang=1&mode=downloads>, 13.3.2007

UNDP (2005): International trade – unlocking the potential for human development. In: Human development report 2005.  
[http://hdr.undp.org/reports/global/2005/pdf/HDR05\\_chapter\\_4.pdf](http://hdr.undp.org/reports/global/2005/pdf/HDR05_chapter_4.pdf), 20.12.2006

UN OFFICE OF THE HIGH REPRESENTATIVE FOR THE LEAST DEVELOPED COUNTRIES, LANDLOCKED DEVELOPING COUNTRIES AND SMALL ISLAND DEVELOPING STATES (2007). <http://www.un.org/special-rep/ohrls/lcd/lcd%20criteria.htm>, 25.2.2007

VOTAVOVÁ, L. (2007): Obnovení jednání o Rozvojovém programu z Dohá ve Světové obchodní organizaci. <http://www.mpo.cz/zprava27570.html>, 23.3.2007

WAINIJO, J. (1999): Agriculture and the Evolution of Tariff Bargain.  
<http://www.ers.usda.gov/publications/agoutlook/aug1999/ao263i.pdf>, 27.2.2007

WASHINGTONPOST.COM (2005): Big sugar. <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/articles/A57782-2005Apr15.html>, 30.1.2007

WATKINS, K. (2004): Dumping on the world How EU sugar policies hurt poor countries.  
[http://www.oxfam.org.uk/what\\_we\\_do/issues/trade/downloads/bp61\\_sugar\\_dumping.pdf](http://www.oxfam.org.uk/what_we_do/issues/trade/downloads/bp61_sugar_dumping.pdf), 25.4.2007

WIKIMEDIA COMMONS (2007). <http://commons.wikimedia.org>, 13.1.2007

WIKIPEDIA (2007). <http://en.wikipedia.org>, 25.3.2007

WOLF, C. (2002): The WTO Controversy: Exaggerated Fears and Unrealistic Hopes.  
<http://www.rand.org/>, 27.11.2006

WTO (2007a): Anti-dumping, subsidies, safeguards: contingencies, tec.  
[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/agrm8\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm8_e.htm), 19.4.2007

WTO (2007b): Legal texts: the WTO agreements.  
[http://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/ursum\\_e.htm#aAgreement](http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/ursum_e.htm#aAgreement), 23.3.2007

WTO (2007c): Members and observers.  
[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/org6\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm), 15.3.2007

WTO (2007d): The GATT years: from Havana to Marrakesh.  
[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/fact4\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm), 14.3.2007

WTO (2002): Domestic support in agriculture.  
[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/agric\\_e/agboxes\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agboxes_e.htm), 10.2.2007

ZAJÍČEK, J. (2006): Zemědělství ve WTO. <http://www.mpo.cz/dokument8848.html>, 7.4.2007

ZELENÝ KRUH A HNUTÍ DUHA (2005): Česká stopa – Ekologické a sociální dopady domácí spotřeby za našimi hranicemi. <http://www.zelenykruh.cz/dokumenty/ceska-stopa.pdf>, 3.1.2007

### **Semináře:**

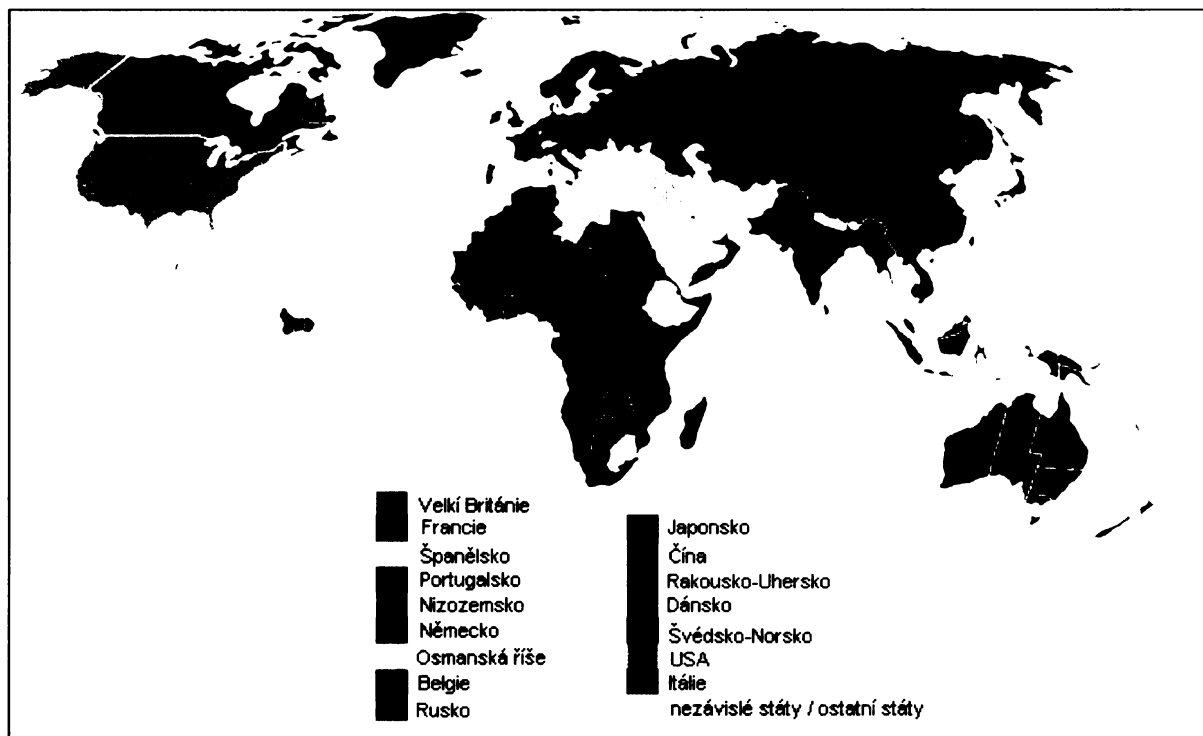
Fair Trade: budování informačních kapacit. Brno, Společnost pro Fair Trade a rozvojové vzdělávání, 16.6. – 18.6. 2006

Letní škola rozvojové pomoci a spolupráce. Olomouc, Centrum interdisciplinárních studií Univerzity Palackého v Olomouci, 29. 8. – 3. 9. 2004

Mezinárodní seminář o koherenci obchodu a rozvoje. Praha, Glopolis, o.p.s., 9.10. 2006

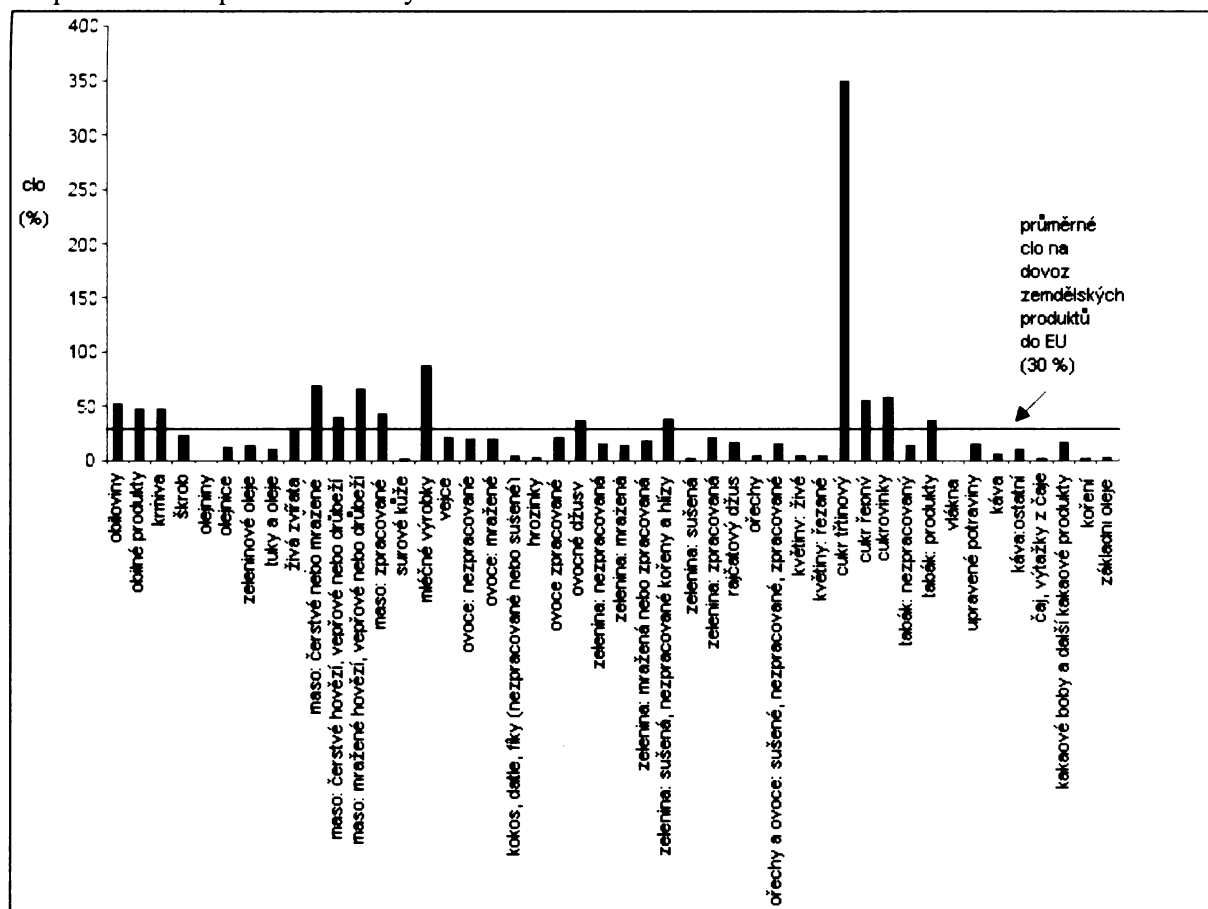
## Přílohy

Příloha 1 – obrázek: Politická mapa světa v roce 1898



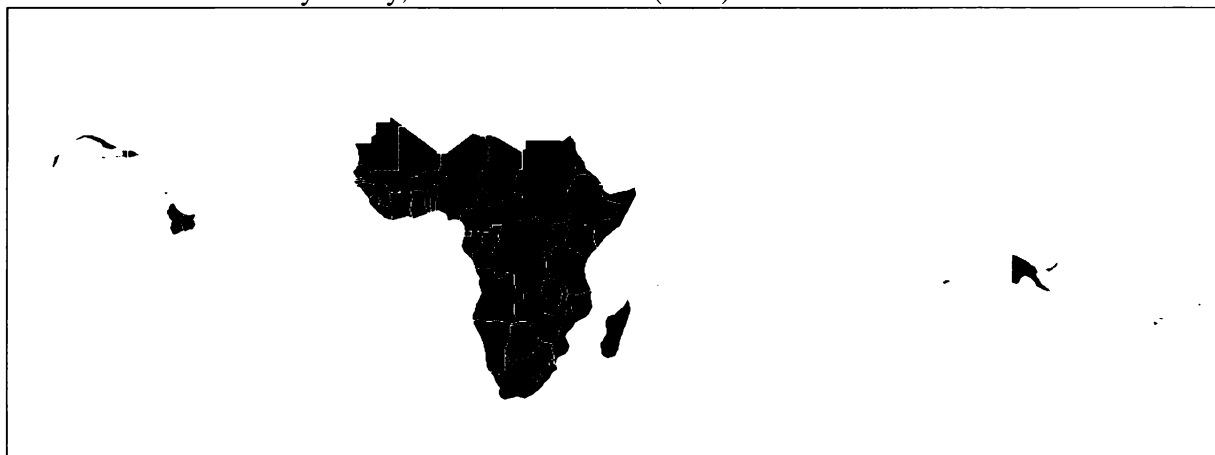
Zdroj: Wikimedia commons (2007)

Příloha 2 – graf: Průměrná cla na jednotlivé skupiny zemědělských produktů uvalovaná na dovoz do EU pro země bez preferenčních výhod v roce 2000



Zdroj: Economic Research Service – US Department of Agriculture (2000 in Gibson 2001)

Příloha 3 – obrázek: Státy Afriky, Karibiku a Pacifiku (ACP)



Zdroj: The Secretariat of ACP Group of States (2005)

Příloha 4 – tabulka: Nejméně rozvinuté země (LDC)

| stát                            |                               |
|---------------------------------|-------------------------------|
| Afghánistán*                    | Madagaskar                    |
| Angola                          | Malawi*                       |
| Bangladéš                       | Maledivy♣                     |
| Barma                           | Mali*                         |
| Benin                           | Mauritanie                    |
| Bhútán*                         | Mosambik                      |
| Burkina Faso*                   | Nepál*                        |
| Burundi*                        | Niger*                        |
| Čad*                            | Rovníková Guinea              |
| Džibutsko                       | Rwanda*                       |
| Eritrea                         | Samoa♣                        |
| Etiopie*                        | Senegal                       |
| Gambie                          | Sierra Leone                  |
| Guinea                          | Somálsko                      |
| Guinea-Bissau♣                  | Středoafriická republika*     |
| Haiti♣                          | Súdán                         |
| Jemen                           | Svatý Tomáš a Princův ostrov♣ |
| Kambodža                        | Šalamounovy ostrovy♣          |
| Kapverdy♣                       | Tanzánie                      |
| Kiribati♣                       | Togo                          |
| Komory♣                         | Tuvalu♣                       |
| Konžská demokratická republika* | Uganda*                       |
| Laos                            | Vanuatu♣                      |
| Lesotho*                        | Východní Timor♣               |
| Libérie                         | Zambie*                       |

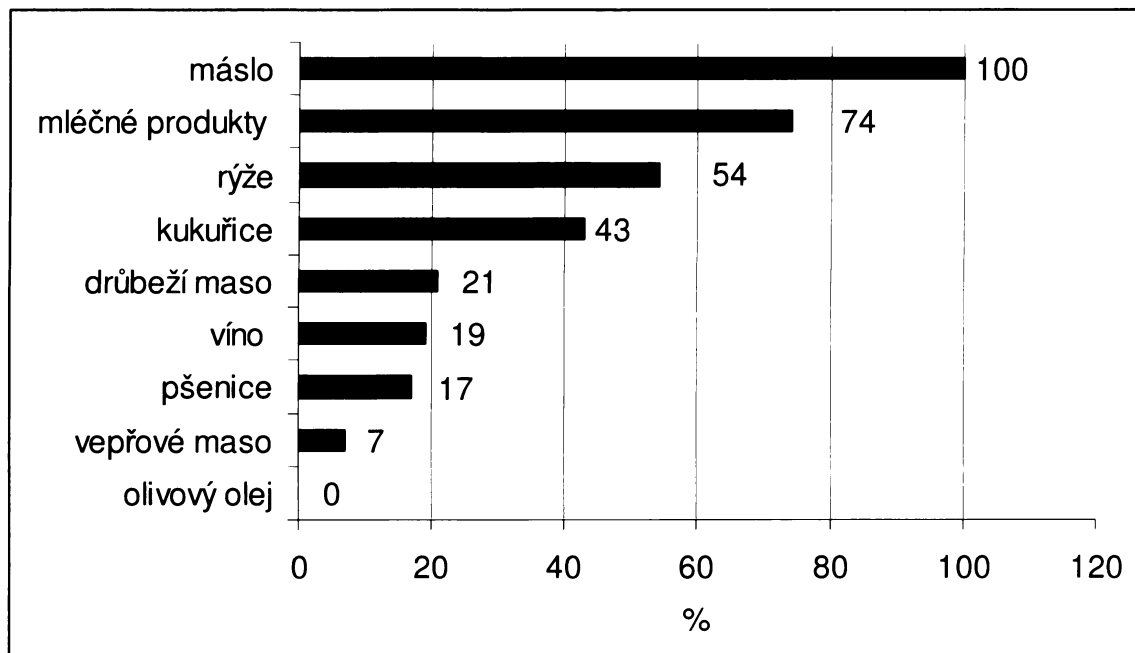
Zdroj: UN Office of the High Representative for the Least Developed Countries, Landlocked Developing Countries and Small Island Developing States (2003)

Poznámky:

\* zároveň Vnitrozemské rozvojové země (Landlocked Developing Countries, LLDC)

♣ zároveň Malé ostrovní rozvojové státy (Small Island Developing States, SIDS)

Příloha 5 – graf: Podíl (v %) dotovaného exportu na celkovém exportu vybraných zemědělských produktů z EU (2004)



Zdroj: FAO (2005)

Příloha 6 – tabulka: Členské státy GATT a rok, ve kterém se staly členy

|          |                   |       |                       |                         |                         |
|----------|-------------------|-------|-----------------------|-------------------------|-------------------------|
| 1948     | Austrálie         | 1963  | Benin                 | 1982                    | Thajsko                 |
|          | Belgie            |       | Burkina Faso          |                         | Zambie                  |
|          | Brazílie          |       | Čad                   | 1983                    | Belize                  |
|          | Francie           |       | Gabon                 |                         | Maledivy                |
|          | Indie             |       | Jamajka               | 1986                    | Hong Kong               |
|          | Jižní Afrika      |       | Kamerun               |                         | Mexiko                  |
|          | Kanada            |       | Kongo/Brazaville      | 1987                    | Antigua a Barbuda       |
|          | Kuba              |       | Kypr                  |                         | Botswana                |
|          | Lucembursko       |       | Kuvajt                |                         | Maroko                  |
|          | Myanmar           |       | Madagaskar            | 1988                    | Lesotho                 |
|          | Nizozemsko        |       | Mauritánie            |                         | 1990                    |
|          | Nový Zéland       |       | Niger                 | Kostarika               |                         |
|          | Norsko            |       | Pobřeží Slonoviny     | Tunisko                 |                         |
|          | Pákistán          |       | Senegal               | Venezuela               |                         |
|          | Šrí Lanka         |       | Středoafriická r.     | 1991                    | Guatemala               |
|          | Velká Británie    |       | Španělsko             |                         | Macao                   |
|          | USA               |       | 1964                  | Keňa                    | Salvador                |
| Zimbabwe | Malawi            | 1992  |                       | Mosambik                |                         |
|          | Malta             |       |                       | Namíbie                 |                         |
| 1949     | Chile             |       | Togo                  | 1993                    | Bahrain                 |
| 1950     | Dánsko            | 1965  | Burundi               |                         | Brunej                  |
|          | Dominikánská r.   |       | Gambie                |                         | Česko                   |
|          | Finsko            | 1966  | Guyana                |                         | Dominika                |
|          | Haiti             |       | Jugoslávie            |                         | Fidži                   |
|          | Indonésie         |       | Rwanda                |                         | Mali                    |
|          | Itálie            | 1967  | Švýcarsko             |                         | Slovensko               |
|          | Nikaragua         |       | Argentina             |                         | Svatá Lucie             |
|          | Řecko             |       | Barbados              |                         | Sv. Vincenc a Grenadiny |
| Švédsko  |                   | Irsko | Svazijsko             |                         |                         |
| 1951     | Německo           | 1968  | Korejská republika    | 1994                    | Angola                  |
|          | Peru              |       | Polsko                |                         | Džibuti                 |
|          | Rakousko          |       | Island                |                         | Grenada                 |
|          | Turecko           |       | Egypt                 |                         | Guinea                  |
| 1953     | Uruguay           | 1970  | Mauricius             |                         | Guinea Bissau           |
| 1955     | Japonsko          |       |                       |                         | Honduras                |
| 1957     | Ghana             | 1971  | Kongo/Kinshasa (Zair) |                         | Katar                   |
|          | Malajsie          |       | Rumunsko              |                         | Lichtenštejnsko         |
| 1960     | Negérie           | 1972  | Banhladéš             |                         | Papua-Nová Guinea       |
| 1961     | Sierra Leone      | 1973  | Maďarsko              |                         | Paraguay                |
|          | Tanzánie          |       | Singapur              | Slovinsko               |                         |
| 1962     | Izrael            | 1978  | Surinam               | Spojené arabské emiráty |                         |
|          | Portugalsko       | 1979  | Filipíny              | Sv. Kriřtov a Nevis     |                         |
|          | Trinidad a Tobago | 1981  | Kolumbie              | Šalamounovy ostrovy     |                         |
|          | Uganda            |       |                       |                         |                         |

Zdroj: WTO (2007c)



Příloha 7 – tabulka: Členské státy WTO (mimo těch , co již byli členy GATT) a rok, ve kterém přistoupili

|      |                |
|------|----------------|
| 1995 | EU             |
| 1996 | Bulharsko      |
|      | Ekvádor        |
| 1997 | Mongolsko      |
|      | Panama         |
| 1999 | Estonsko       |
|      | Lotyšsko       |
| 2000 | Albánie        |
|      | Chorvatsko     |
|      | Gruzie         |
|      | Jordánsko      |
|      | Omán           |
| 2001 | Čína           |
|      | Litva          |
|      | Moldavsko      |
| 2002 | Taiwan         |
| 2003 | Arménie        |
|      | Makedonie      |
| 2004 | Kambodža       |
|      | Nepál          |
| 2005 | Saudská Arábie |
| 2007 | Vietnam        |

Zdroj: WTO (2007c)

Příloha 8 – tabulka: Vývoj produkce kakaových bobů (v tisících tun) 20 největších producentů v letech 1970 – 2005

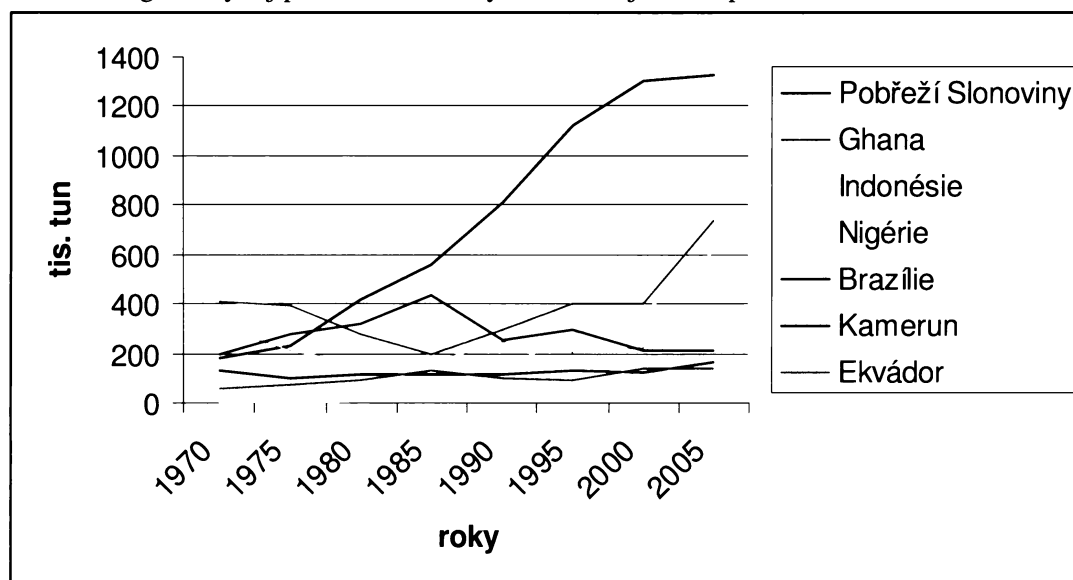
| stát              | 1970 | 1975 | 1980 | 1985 | 1990 | 1995 | 2000 | 2005 |
|-------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Pobřeží Slonoviny | 179  | 231  | 417  | 555  | 807  | 1120 | 1300 | 1330 |
| Ghana             | 406  | 397  | 277  | 194  | 293  | 404  | 398  | 736  |
| Indonésie         | 2    | 4    | 10   | 34   | 142  | 278  | 362  | 610  |
| Nigérie           | 305  | 216  | 153  | 160  | 244  | 203  | 225  | 366  |
| Brazílie          | 197  | 282  | 319  | 431  | 256  | 297  | 211  | 214  |
| Kamerun           | 134  | 96   | 117  | 118  | 115  | 134  | 120  | 167  |
| Ekvádor           | 54   | 75   | 92   | 131  | 97   | 86   | 136  | 137  |
| Kolumbie          | 19   | 26   | 36   | 43   | 56   | 57   | 52   | 55   |
| Papua-Nová Guinea | 26   | 36   | 31   | 35   | 38   | 29   | 39   | 42   |
| Mexiko            | 29   | 34   | 36   | 51   | 44   | 49   | 43   | 42   |
| Dominikánská rep. | 38   | 31   | 29   | 35   | 43   | 65   | 37   | 32   |
| Malajsie          | 3    | 13   | 35   | 99   | 247  | 132  | 98   | 31   |
| Peru              | 2    | 3    | 5    | 8    | 15   | 23   | 21   | 27   |
| Venezuela         | 19   | 20   | 15   | 11   | 16   | 17   | 19   | 17   |
| Guinea            | 2    | 3    | 4    | 4    | 2    | 5    | 6    | 10   |
| Sierra Leone      | 5    | 6    | 9    | 19   | 24   | 10   | 11   | 11   |
| Togo              | 28   | 18   | 16   | 14   | 7    | 4    | 9    | 9    |
| Indie             |      |      | 2    | 6    | 6    | 6    | 6    | 9    |
| Filipíny          | 4    | 3    | 4    | 6    | 10   | 8    | 7    | 6    |
| Kongo, Kinshasa   | 6    | 5    | 6    | 5    | 7    | 8    | 7    | 6    |
| svět              | 1543 | 1562 | 1666 | 2014 | 2532 | 2986 | 3160 | 3909 |

Zdroj: UNCTAD (2003), FAO (2006), FAO (2007)

Poznámka:

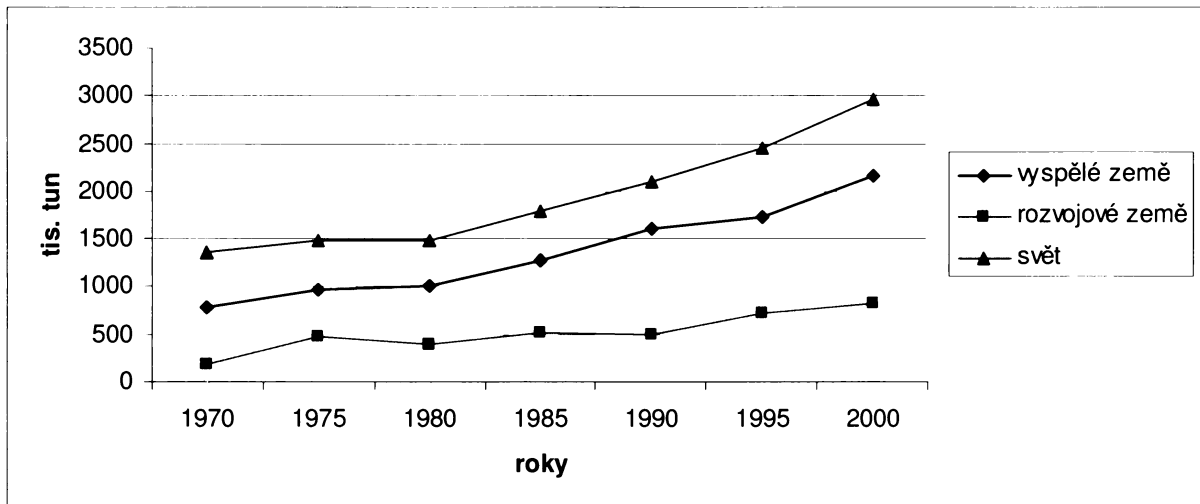
NA – údaj nedostupný

Příloha 9 – graf: Vývoj produkce kakaových bobů největších producentů v letech 1970 – 2005



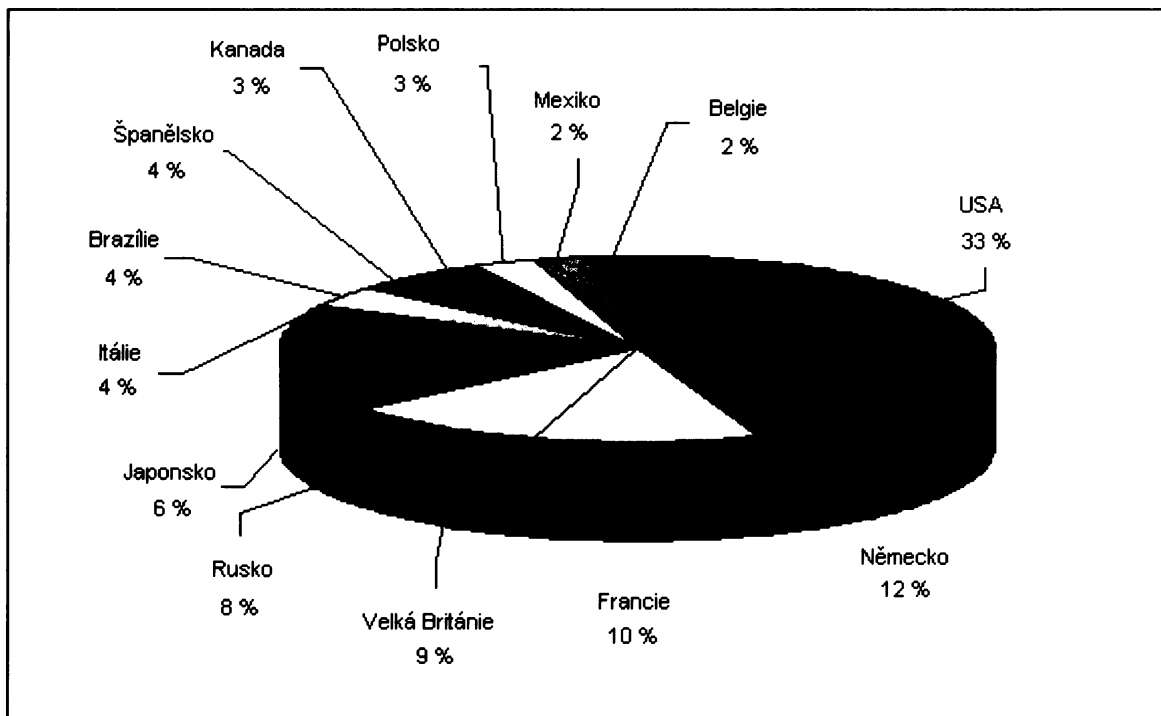
Zdroj: UNCTAD (2003), FAO (2006), FAO (2007)

Příloha 10 – graf: Spotřeba kakaových bobů v letech 1970 – 2000



Zdroj: UNCTAD (2003)

Příloha 11 – graf: Největší konzumenti kakaa a čokolády (2004/2005)

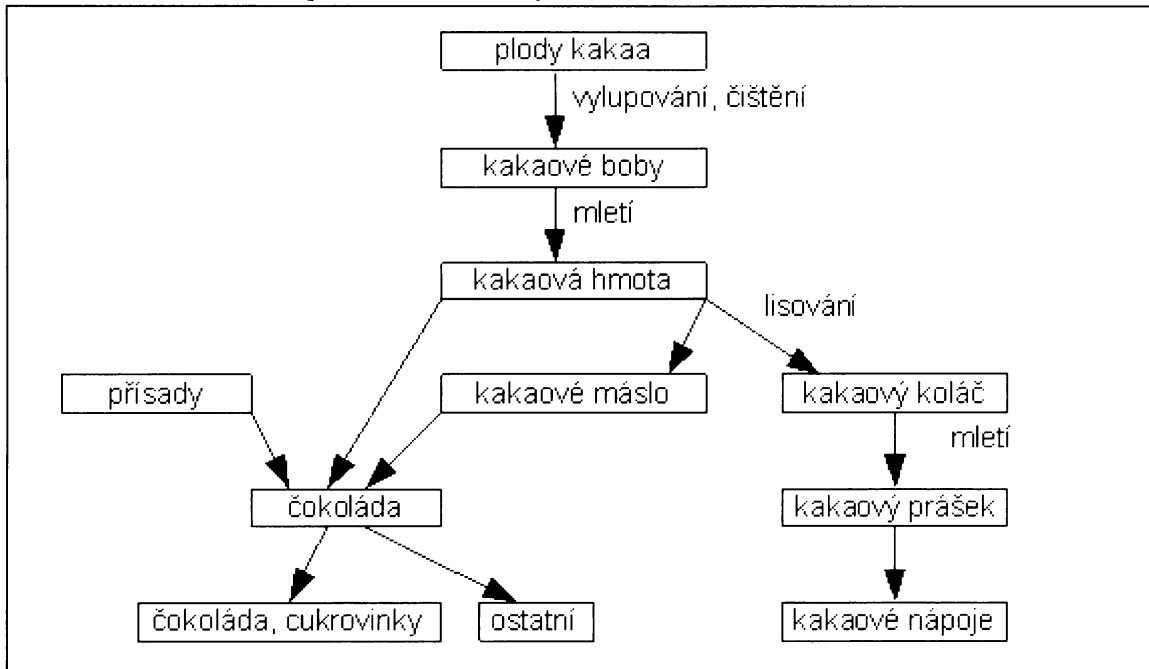


Zdroj: UNCTAD (2007)

Poznámka:

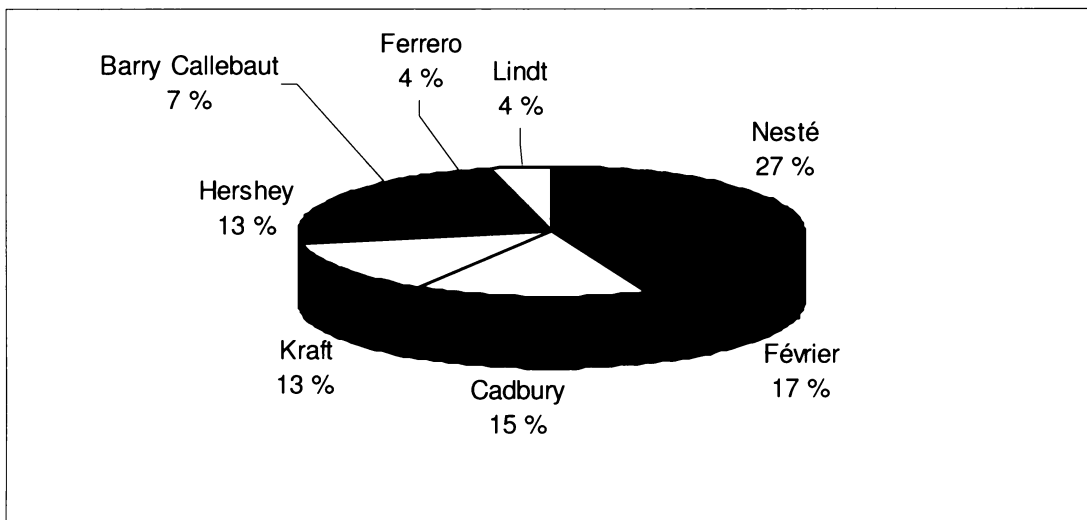
spotřeba je započítána spotřeba kakaa, kakaových produktů včetně čokolád (přepočítáno na ekvivalent kakaových bobů)

Příloha 12 – obrázek: Zpracování kakaových bobů



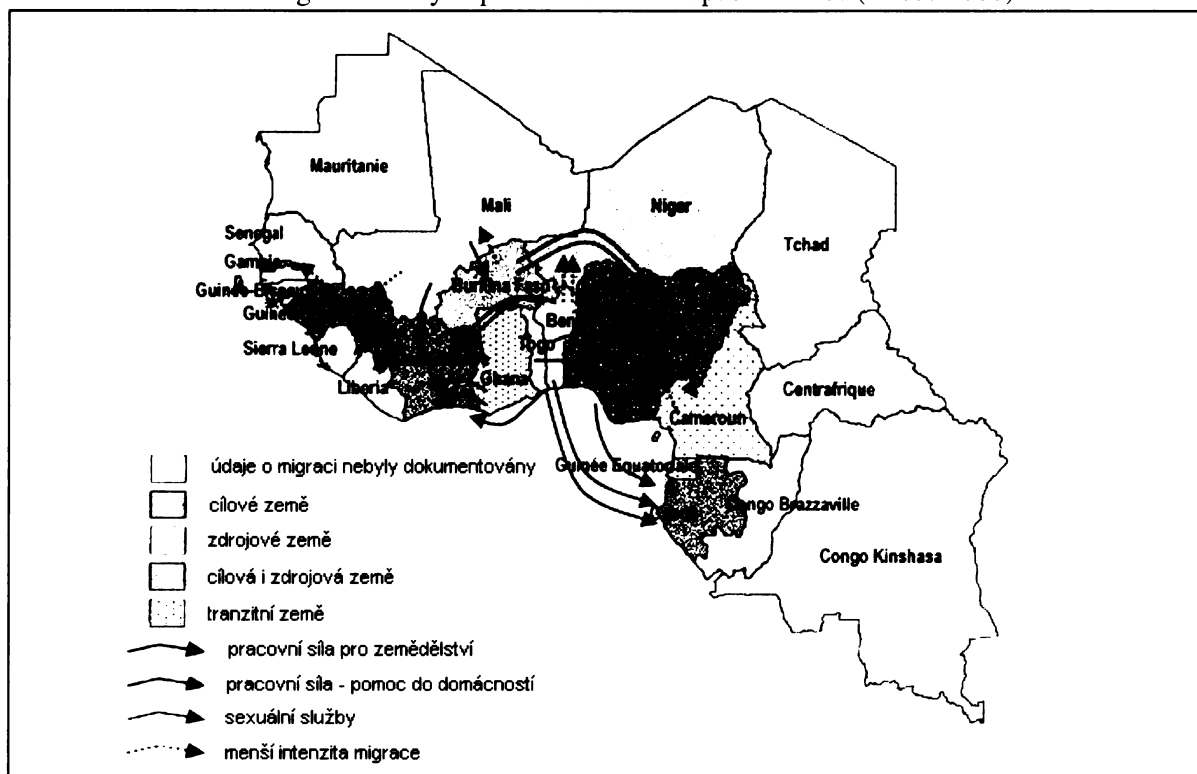
Zdroj: Ould (2004)

Příloha 13 – graf: Největší firmy pod jejichž značkou jsou prodávány čokolády (v roce 2003)



Zdroj: UNCTAD (2007)

Příloha 14 – obrázek: Migrace dětských pracovních sil v západní Africe (v roce 2000)



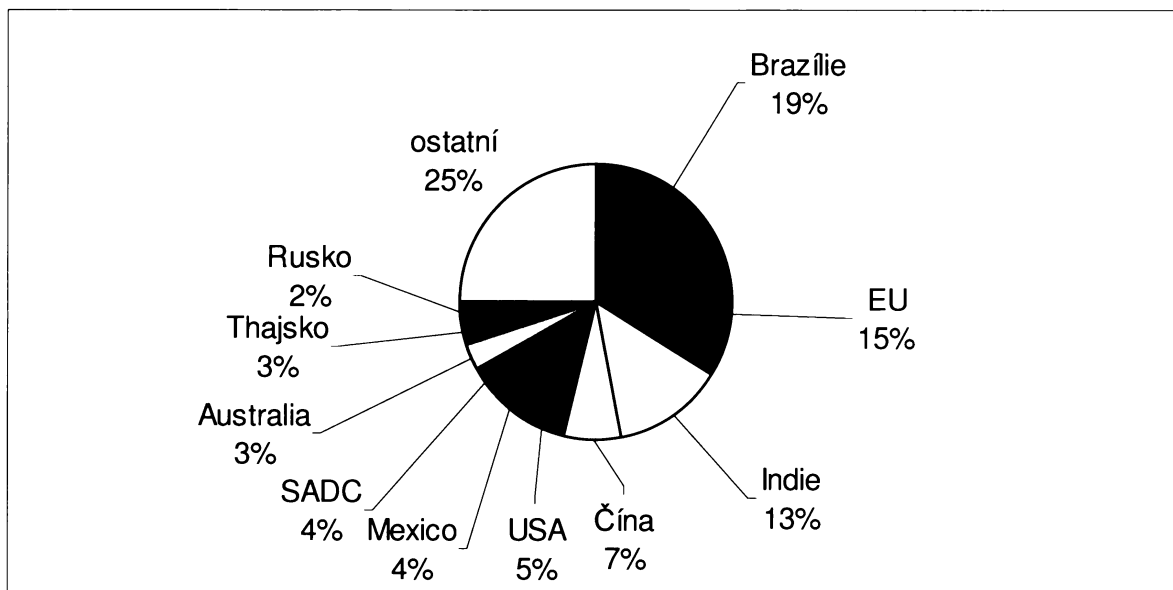
Zdroj: Bureau régional d'Unicef pour l'Afrique de l'Ouest et du Centre (2000 in Ould 2004)

Příloha 15 – tabulka: Největší producenti a exportéři cukru (2005/2006)

| stát         | produkce |     | export   |     |                 |                      |
|--------------|----------|-----|----------|-----|-----------------|----------------------|
|              | tis. tun | %   | tis. tun | %   | pořadí.na světě | podíl z produkce (%) |
| Brazílie     | 27 910   | 19  | 16 488   | 36  | 1.              | 59                   |
| EU           | 21 735   | 15  | 8 004    | 17  | 2.              | 37                   |
| Indie        | 19 891   | 13  | 1 087    | 2   | 7.              | 5                    |
| Čína         | 9 717    | 7   | -        | -   | -               | -                    |
| USA          | 6 837    | 5   | -        | -   | -               | -                    |
| Mexiko       | 5 761    | 4   | 304      | 1   | 19.             | 5                    |
| Jižní Afrika | 5 680    | 4   | 1 634    | 4   | 5.              | 29                   |
| Austrálie    | 5 440    | 3   | 4 115    | 9   | 3.              | 77                   |
| Thajsko      | 4 946    | 3   | 2 596    | 6   | 4.              | 52                   |
| Rusko        | 2 696    | 2   | -        | -   | -               | -                    |
| ostatní      | 37 087   | 25  | -        | -   | -               | -                    |
| svět         | 147 700  | 100 | 45 787   | 100 |                 | 31                   |

Zdroj: Illovo (2006)

Příloha 16 – graf: Největší producenti cukru (2005/2006)



Zdroj: Illovo (2006)

Příloha 17 – tabulka: Největší exportéři cukru a producenti cukrové řepy v EU v roce 2004

| stát       | export cukru | produkce cukrové řepy |                 |
|------------|--------------|-----------------------|-----------------|
|            | tis. USD     | tis. tun              | tun / 1obyvatel |
| Francie    | 1274840      | 30554                 | 0,5             |
| Německo    | 510734       | 27159                 | 0,3             |
| Belgie     | 370356       | 6216                  | 0,6             |
| Polsko     | 205154       | 12730                 | 0,3             |
| Nizozemsko | 153509       | 6292                  | 0,4             |
| Česko      | 127021       | 3488                  | 0,3             |

Zdroj: FAO (2006)

Poznámka:

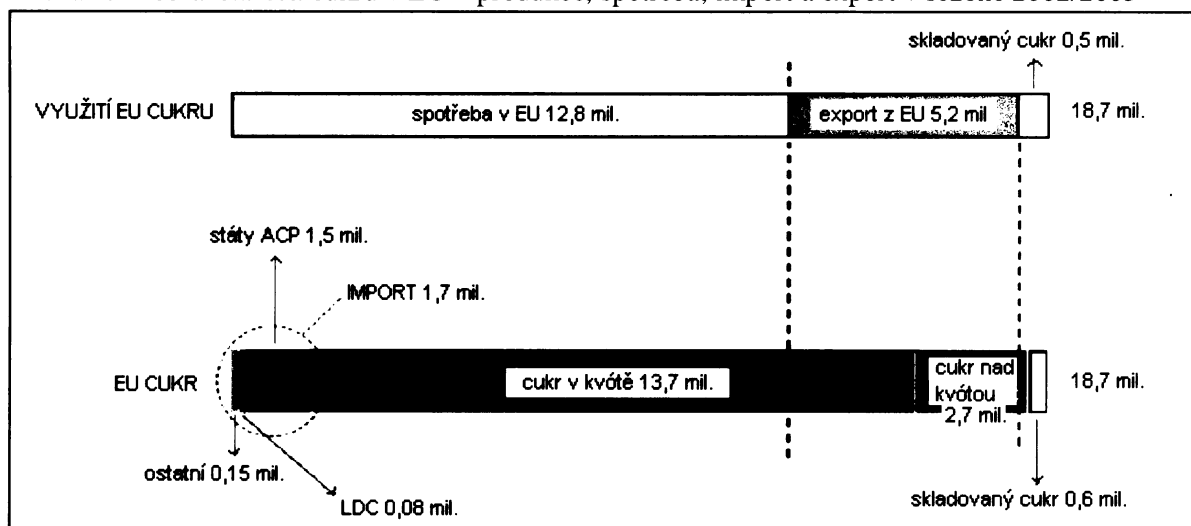
údaje k produkci se vztahují k hmotnosti vyprodukované cukrové řepy (nezpracované) nikoli k cukru z ní vyrobenému

Příloha 18 – tabulka: Kvóty na výrobu bílého cukru v EU pro sezónu 2005/2006

| stát               | kvóta A+B (v tis. tun) |
|--------------------|------------------------|
| Francie            | 3273                   |
| Německo            | 2928                   |
| Polsko             | 1582                   |
| Itálie             | 1394                   |
| Velká Británie     | 1058                   |
| Španělsko          | 951                    |
| Nizozemsko         | 752                    |
| Belgie+Lucembursko | 726                    |
| Česko              | 436                    |
| Maďarsko           | 390                    |
| Dánsko             | 362                    |
| Švédsko            | 342                    |
| Rakousko           | 341                    |
| Řecko              | 295                    |
| Slovensko          | 193                    |
| Irsko              | 185                    |
| Finsko             | 136                    |
| Litva              | 100                    |
| Portugalsko        | 75                     |
| Lotyšsko           | 65                     |
| Slovinsko          | 49                     |
| celkem EU-25       | 15633                  |

Zdroj: Ministerstvo zemědělství ČR (2006)

Příloha 19 – obrázek: Trh cukru v EU – produkce, spotřeba, import a export v sezóně 2002/2003



Zdroj: European commission (2003 in Watkins 2004)

Poznámka:

množství cukru je udáno v tunách

Příloha 20 – rámeček: LDC vyrábějící cukr (2005)

*Afrika:* Angola, Burkina Faso, Burundi, Čad, Středoafriická republika, Kongo/Kinshasa, Etiopie, Madagaskar, Malawi, Mozambik, Rwanda, Senegal, Súdán, Tanzanie, Togo, Uganda, Zambie  
*Asie:* Bangladéš, Barma, Laos, Nepál  
*Amerika:* Haiti

Zdroj: Bruntrup (2006)

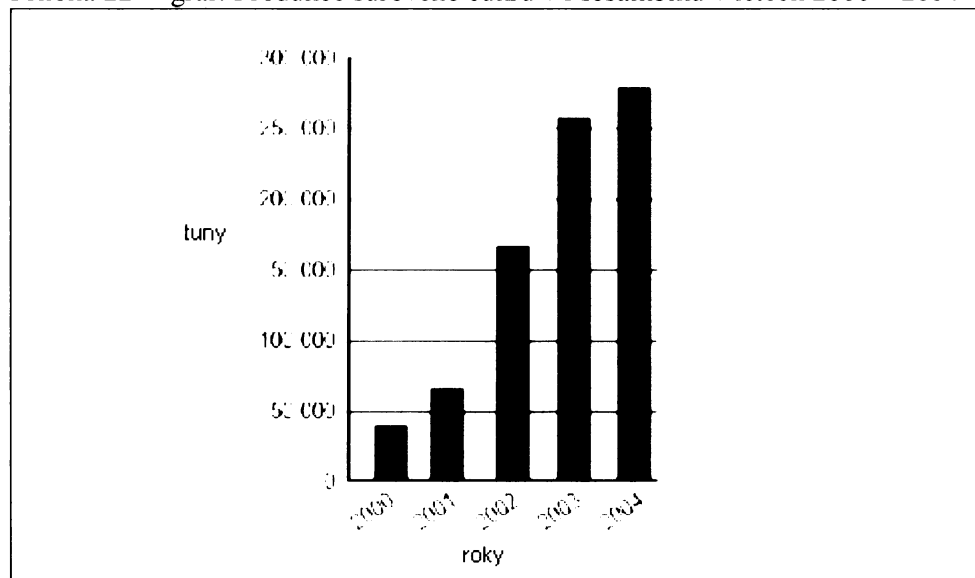
Příloha 21 – tabulka: Export cukru z LDC do EU v rámci iniciativy EBA v letech 2001 – 2005

| LDC               | export cukru do EU (tun) |           |           |           |
|-------------------|--------------------------|-----------|-----------|-----------|
|                   | 2001/2002                | 2002/2003 | 2003/2004 | 2004/2005 |
| Bangladéš         | 0                        | 0         | 8989      | 326       |
| Benin             | 0                        | 0         | 0         | 6063      |
| Burkina Faso      | 7073                     | 7237      | 7672      | 8023      |
| Kongo/Kinshasa    | 0                        | 0         | 0         | 11680     |
| Etiopie           | 14298                    | 14689     | 15249     | 13796     |
| Malawi            | 10402                    | 10661     | 10959     | 2582      |
| Mozambik          | 8331                     | 8384      | 10116     | 27603     |
| Nepál             | 0                        | 8970      | 8667      | 8998      |
| Súdán             | 16257                    | 17037     | 16979     | 16358     |
| Tanzanie          | 9065                     | 9317      | 9940      | 1668      |
| Togo              | 0                        | 0         | 0         | 6547      |
| Zambie            | 8758                     | 9017      | 9538      | 9181      |
| celkem LDC        | 74184                    | 85312     | 98109     | 112827    |
| kvóta v rámci EBA | 74185                    | 85313     | 98110     | 112827    |

Zdroj: LDC Sugar Group (2006)

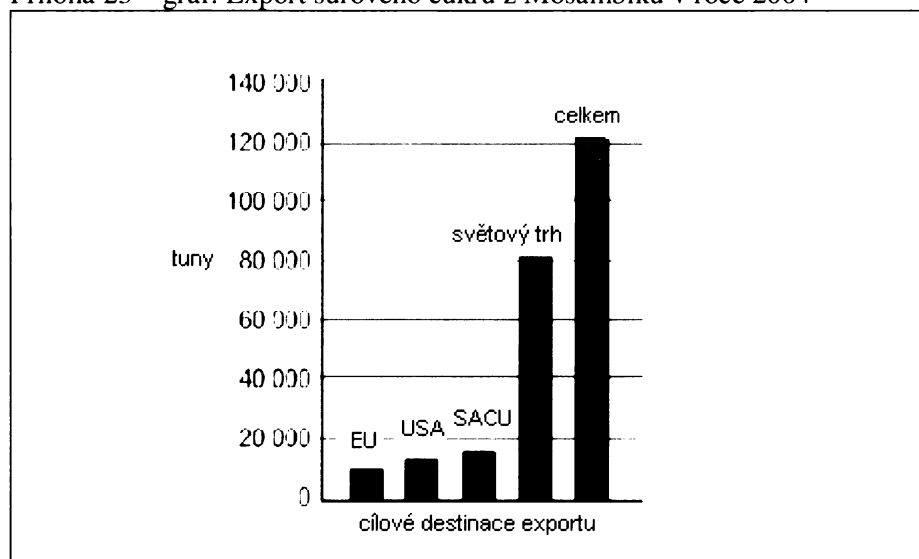


Příloha 22 – graf: Produkce surového cukru v Mosambiku v letech 2000 – 2004



Zdroj: Watkins (2004)

Příloha 23 – graf: Export surového cukru z Mosambiku v roce 2004

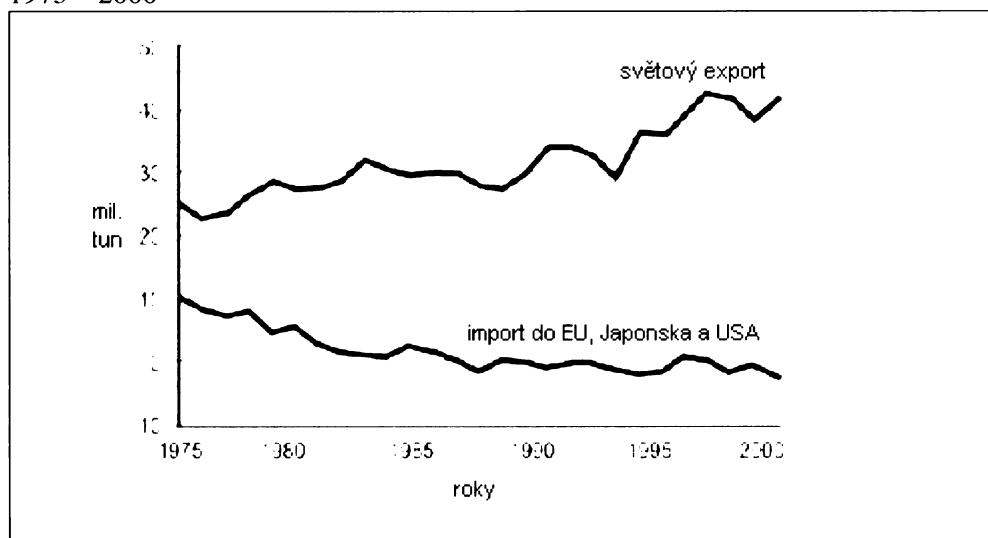


Zdroj: Watkins (2004)

Poznámka:

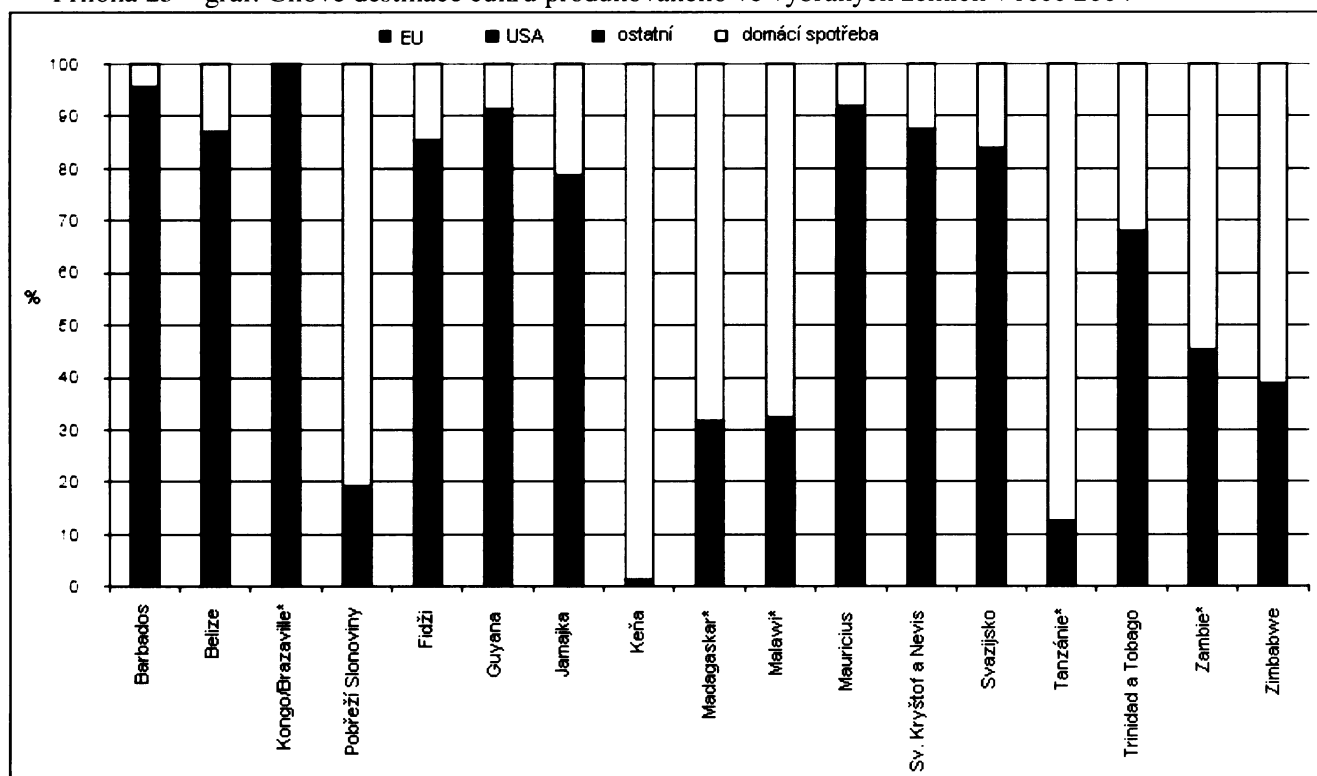
SACU – Southern African Customs Union – integrace sdružující Botswanu, Jižní Afriku, Lesotho, Namibii a Svazijsko

Příloha 24 – graf: Vývoj světového exportu cukru a importu do vybraných vyspělých zemí v letech 1975 – 2000



Zdroj: World Bank (2001 in Watkins 2004)

Příloha 25 – graf: Cílové destinace cukru produkovaného ve vybraných zemích v roce 2004



Zdroj: Garside (2005)

Poznámka:

\* LDC