

# REGIONÁLNA INTEGRÁCIA A INTRA-REGIONÁLNY OBCHOD: KOMPARATÍVNA ANALÝZA

Obadi Saleh Mothana, Ekonomický ústav, Slovenská akadémia vied, Bratislava

## Úvod

Regionalizmus sa datuje od 19. storočia, keď v stopách prvej obchodnej zmluvy na inkorporovanie nepodmienečnej doložky najvyšších výhod, Cobdenská zmluva z roku 1860 (pozri Dean A. DeRosa, 1998), sa mnohé malé európske krajiny, ktoré založili colné únie medzi sebou, pokúšali o obchodnú alianciu s Francúzskom zavádzajúcim rovnakú doložku najvyšších výhod ako bola dojednaná medzi Francúzskom a Anglickom v spomínamej zmluve. Regionalizmus v tomto prípade prispel k urýchleniu znižovania obchodných bariér vo väčšine krajín západnej Európy.

Všeobecná definícia regionálnej integrácie tvrdí, že je to posun istých národných aktivít k novému centru (Haas, 1958). Integrácia je teda forma kolektívnej činnosti medzi krajinami za účelom dosiahnutia určitého cieľa. Týmto cieľom môže byť dosiahnutie politickej únie (ako napr. v prípade EÚ) alebo zóna voľného obchodu ako v prípade založenia NAFTA. Podľa Smitha (1993) je to séria dobrovoľných rozhodnutí suverénnych štátov k odstráneniu bariér pre vzájomnú výmenu tovarov a služieb, kapitálu alebo osôb.

V tejto práci nemáme v úmysle definovať integrácie alebo rozvádzkať jej existujúce definície, ale predostrieť istý podklad do problematiky a poukázať na ich význam pre krajiny integrujúce sa v integračných zoskupeniach, ktoré budeme skúmať v ďalších častiach tejto práce.

Kým klasická ekonomická teória nám hovorí, že obchod vytvára národný zisk spojený s pojmom „komparatívne výhody“, nová obchodná teória hovorí o existencii dodatočných výhod z obchodu, ktoré sú nazvané ako „dynamické výhody“. Regionálna ekonomická integrácia je teda významná pre expanziu obchodu a investícií, najmä v rozvojových krajinách a má potenciál zvýšiť globálny ekonomický rast, najmä keď je sprevádzaná otvorenosťou voči vonkajšiemu svetu.

Dohody regionálnej integrácie boli predmetom významných ekonomických analýz počnúc signifikantným príspevkom do problematiky colnej únie od Vinera (1950) a Meadeho (1955) až po Krugmana (1979) a ďalších. Mnohé roky prevládal všeobecný názor, že hocjaká ekonomická integrácia, ktorá spočíva v pohybe smerom k slobodnému obchodu musí prinášať výhody a zlepšuje blahobyt. Ten názor bol spochybnený Vinerom (1950), ktorý poukázal vo svojej práci „Otázky colnej únie“ na to, že čistý vplyv regionálnej obchodnej dohody na blahobyt je neistý a závisí od mnohých ekonomických faktorov. Vinerova práca ako ranná ekonomická a empirická literatúra otvorila novú základňu pre rozvijanie myšlienky, že efekty čistého blahobytu pochádzajúce z formovania regionálnych obchodných dohôd sú nejasné. Avšak Vinerova analýza bola veľmi bohatá v prenikaní do niektorých dôležitých oblastí, ktoré aj v súčasnosti

súvisia s otázkou colnej únie ako napríklad ekonomika v rozsahu, diferencované produkty, nedokonalá konkurencia a zmeny v medzinárodnom „terms of trade“.

Cieľom tejto práce je komparovať úrovne intra-regionálneho obchodu vo vybraných integračných zoskupeniaciach ako jeden z ukazovateľov úspešného liberalizačného procesu za predpokladu existencie ekonomickej komplementarity a homogeneity medzi členskými krajinami v danom integračnom zoskupení. Predtým je však potrebné priniesť stručný teoreticko-historický background o regionálnej integrácii.

## 1. Regionálna integrácia a intra-regionálny obchod

Súčasné rozširovanie regionálnych obchodných blokov je markantné od roku 1990 podľa podpisovania množstva nových i upravených dohôd o obchodných preferenciách. Doteraz najvýznamnejšími integračnými zoskupeniami sú Európska únia (EÚ), Severoamerická dohoda o voľnom obchode (NAFTA), Asociácia národov juhovýchodnej Ázie (ASEAN) a Spoločný trh južnej Ameriky (MERCOSUR).

Jedným z dôsledkov rastúcej integrácie je erózia obchodných bariér, ktorou sa vývoj obchodu stáva klíčovou oblastou svetovej ekonomiky. Regionálnu integráciu možno z časového hľadiska rozdeliť na dve vlny, pričom tretia ešte aktuálne prebieha.

Prvá vlna regionalizmu sa začala v roku 1957, keď bolo založené regionálne zoskupenie predchodcu EÚ a v rozvojových krajinách prijatím stratégie regionálnej integrácie a substitúcie importu v Latinskej Amerike a Afrike. Mnohé z týchto spojenectiev sa rozpadli alebo sa postupne rozpadávajú.

Druhá vlna regionálnej integrácie sa začala približne v druhej polovici 80. rokov minulého storočia. Pôvod nového regionalizmu bol prisúdený pomalým pokrokom v rokovaniah Uruguajského kola GATT, jednoznačným úspechom iniciatívy EÚ s cieľom vytvorenia jedného európskeho trhu a konverziou Spojených štátov do regionalizmu, ktorá vyústila do vytvorenia severoamerickej Zóny voľného obchodu (NAFTA) a ich odvahou iniciovať vytvorenie celoamerickej zóny voľného obchodu (FTAA). V Latinskej Amerike znova ožila integračná nálada s oživením Stredoamerického spoločného trhu a Andského paktu a vytvorením novej integračnej dohody, akou je Spoločný trh južnej Ameriky (MERCOSUR). V Ázii sa ASEAN rozhodol posilniť svoje integračné ambície vytvorením AFTA-ASEAN zóny voľného obchodu. Asociácia južnej Ázie pre regionálnu kooperáciu SAARC prijala dohodu o preferenčnom obchode južnej Ázie SAFTA, ktorej krajinu sa po štyroch kolách rokovania dohodli na prijati dohody o voľnom obchode južnej Ázie SAFTA, ktorá by mala vstúpiť do platnosti v tomto roku (2006) a vyústiť do hospodárskej únie južnej Ázie SAEÚ ([www.saarc-sec.org/main.php?id=76&t=1](http://www.saarc-sec.org/main.php?id=76&t=1)). Ďalej Ázijskopacifická ekonomická kooperácia sa zaviazala liberalizovať obchod na nepreferenčnej báze a v západnej Ázii sa dianie pohlo dopredu v napĺňaní integračných ambícií zoskupenia šiestich arabských krajín v Arabskom zálove, Rade kooperácie Zálivu – GCC.

Krajinu sa všeobecne zoskupujú za účelom dosiahnutia určitých zámerov resp. cieľov. Najčastejším a najdôležitejším cieľom u takmer všetkých integračných zoskupení je zvýšenie vzájomného obchodu resp. intra-regionálneho obchodu a podpora ekonomickej rozvoja členských krajín. Zámerom tejto časti práce je snaha kvantifikovať intra-regionálny obchod v štyroch najvýznamnejších integračných zoskupeniach v priemyselne vyspelých ako aj v rozvojových krajinách.

## **Intra-regionálny obchod**

Procesy liberalizácie obchodu v sledovaných regionálnych zoskupeniach či obchodných blokoch, ktoré prebehli od ich vzniku, mali nepochybne pozitívny vplyv na intra-regionálny obchod samotných regiónov, avšak výhody z liberalizácie obchodu nie sú rovnaké vo všetkých členských krajinách zoskupení. Túto myšlienku podporovali empirickými štúdiami mnohí ekonómovia, napr. Warwick J. McKibbin (1997) a Garnaut(1996). Garnaut hovorí, že liberalizácia obchodu je skôr väzňové potešenie (všetci účastníci získavajú) ako väzňová dilema (kde zisku jednej krajiny sú straty ostatných) za predpokladu otvoreného regionalizmu a nediskriminačnej liberalizácie. Na druhej strane Mckibbin zistil, že liberalizácia napr. v ASEAN mala len nepatrý vplyv na zahraničnoobchodnú výkonnosť a blahobyt niektorých členských krajín Združenia a nemala vplyv ani na nečlenské krajinu.

Intenzívne prebiehajúci proces globalizácie predstavoval v posledných 20-tich rokoch minulého storočia pre regióny sveta veľkú výzvu na hľadanie cesty a možnosti zvýšenia výkonnosti ich zahraničného obchodu a odolania tak globálnej konkurencii. V tomto období boli založené mnohé integračné zoskupenia, obchodné bloky, podpisovalo sa kvantum dohôd o zónach voľného obchodu medzi rozvinutými a rozvojovými krajinami (napr. NAFTA), rozšírila sa EÚ o východoeurópske krajinu a predtým o Grécko, Portugalsko a Španielsko, kde sa spojili rozvinuté a rozvojové krajinu a vznikli aj ďalšie iné zoskupenia v rámci rozvojových krajín. Do akej miery sa podarilo týmto regiónom (v našom prípade vybraným regiónom) zvýšiť intra-regionálny obchod, ktorý je dôležitým ukazovateľom vzájomnej závislosti a ekonomickej integrácie, zistíme v nasledujúcej časti analýzy.

Intra-regionálny obchod je možné kalkulovať, resp. merať rôznymi spôsobmi. Od empirického modelovania (Gravity model) Elliott, R. J. R. a Ikemoto, K. (2001) až po jednoduché štatistické kalkulovanie Frankel (2000). Zmyslom tohto ukazovateľa je kvantitatívne dokazovať, resp. argumentovať úroveň intra-regionálneho obchodu ako výsledok liberalizačných procesov v rámci zoskupenia a iných opatrení smerujúcich k hlbšej ekonomickej integrácii.

### **2. Intra-regionálny obchod Európskej únie**

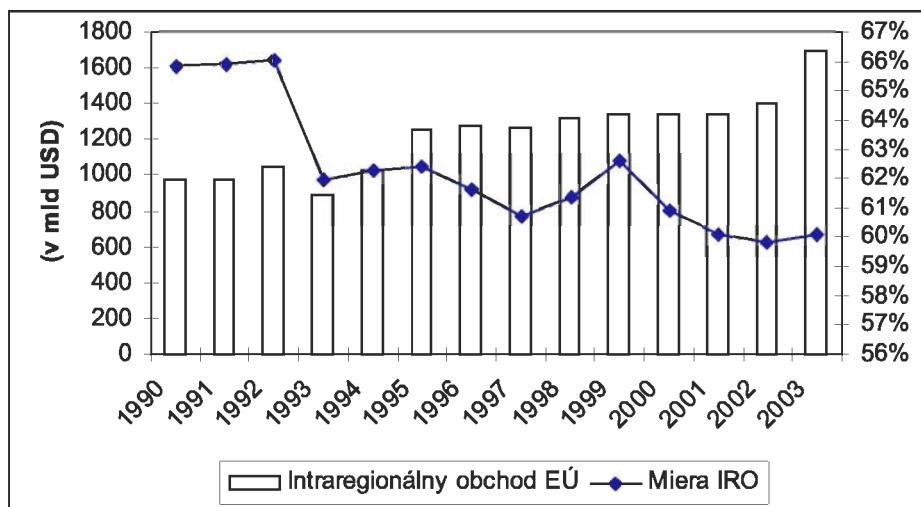
Výsledkom úspešného integračného procesu je slobodný pohyb tovarov a služieb, osôb i kapitálu, čo sa odzrkadľuje na objeme obchodnej a kapitálovej výmeny medzi členskými krajinami. Európska únia je zatiaľ v tomto smere najlepším vzorom integračných zoskupení na svete, čo dokazuje jej úroveň intra-regionálneho obchodu (ďalej len IRO) a vysoký stupeň vcelku vyváženej interdependencie medzi jej ekonomikami.

Intra-regionálny obchod EÚ-15 v hodnotovom vyjadrení zaznamenal v poslednej dekáde minulého storočia a na začiatku prvej dekády tohto storočia, významný rast, keď vzrástol z 972,6 mld. USD v roku 1990 na 1697,2 mld. USD v roku 2003 (pozri graf 1), čo je takmer 1,7 násobok intra-regionálneho obchodu v roku 1990<sup>1</sup> (COMTRADE 2003).

---

<sup>1</sup> Hodnota exportu a importu sa týka len obchodu s tovarmi.

Graf 1  
Intra-regionálny obchod\* EÚ-15 v období 1990-2003 v mil. USD



\* na báze exportu

Prameň: vlastné výpočty z údajov COMTRADE, 2003

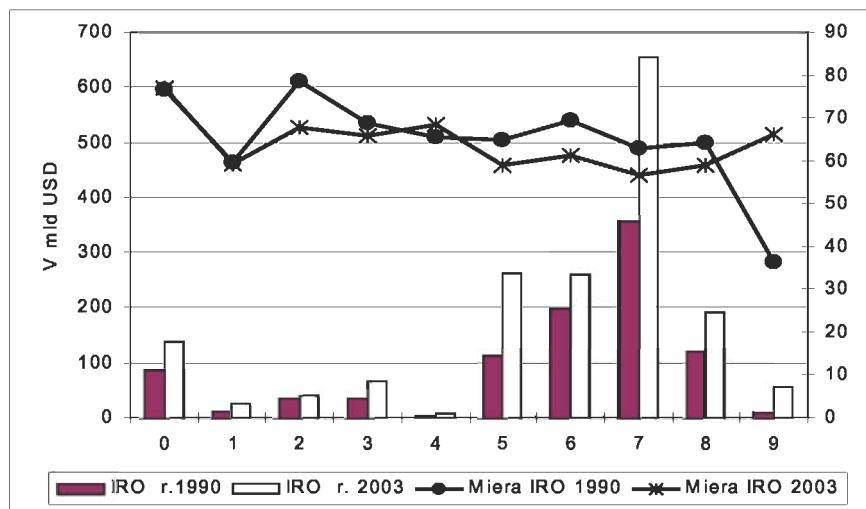
Zatial' čo objem intra-regionálneho obchodu v období 1990-2003 rástol priemerne ročne o 4,8 %, jeho podiel na celkovom obchode EU-15 postupne od roku 1993 klesal zo 66 % na úroveň 60 % v roku 2001, na ktorej sa udržal do roku 2003.

Túto skutočnosť možno vysvetliť tým, že intenzita teritoriálnej štruktúry zahraničného obchodu EÚ-15 sa od roku 1992 orientovala viac na vtedy tzv. asociované krajinu EÚ. Práve v roku 1992 sa presmerovali do vtedy 10 asociovaných (teraz už členských) krajín 2 % celkového exportu EÚ-15 v porovnaní s 1 % v predchádzajúcom roku. Tento podiel sa postupne zvýšil až na úroveň 5 % celkového exportu EÚ-15 v roku 2003.

Ďalej, treba zdôrazniť skutočnosť, že veľké ekonomiky EÚ-15 zaznamenali v 90-tych rokoch recesiu, následkom ktorej sa znížil dopyt po tovaroch v krajinách Únie, dôsledkom čoho sa muselo hľadať nové odbytie pre ich výrobky mimo Únie, čo viedlo k zníženiu intra-regionálneho obchodu.

Najviac obchodovanou skupinou tovarov medzi členskými krajinami EÚ-15 v roku 2003 bola skupina 7 SITC (stroje a prepravné zariadenia). Obchod s touto skupinou tovarov predstavoval z hľadiska hodnoty v uvedenom roku 38,6 % všetkých tovarových skupín v porovnaní s 36,7 % v roku 1990. Avšak, z hľadiska miery intra-regionálneho obchodu sa jej podiel na celkovom exporte EÚ-15 tejto skupiny tovarov znížil zo 63 % v roku 1990 na 57 % v roku 2003 (pozri graf 2). Tu treba povedať, že takmer 6 % celkového exportu EÚ z tejto skupiny tovarov smerovalo do 10 kandidátskych (teraz členských) krajín v porovnaní s 0,9 % v roku 1990, čo vysvetluje pokles jej miery intra-regionálneho obchodu na trhu EÚ-15.

Graf 2

**Intra-regionálny obchod<sup>2</sup> EÚ-15 a jeho miera podľa skupín komodít za roky 1990 a 2003**

Prameň: vlastné výpočty z údajov COMTRADE, 2003

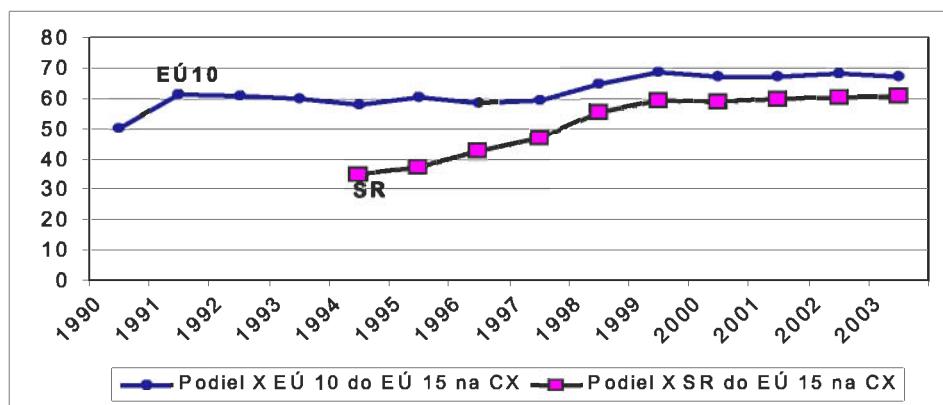
Druhou a treťou najviac obchodovanou tovarovou skupinou boli skupina 5 SITC (chemikálie a príbuzné výrobky) a 6 SITC (trhové výrobky podľa materiálu), podľa poradia. Aj v týchto dvoch komoditných skupinách tovarov došlo k zníženiu miery ich intra-regionálneho obchodu v EÚ-15 (pozri graf 2). U skupiny 5 SITC sa znížila jej miera IRO zo 65 % na 59 %, u skupiny 6 SITC poklesla zo 70 % na 61 %.

Ďalšími významnými skupinami tovarov intra-regionálneho obchodu EÚ sú skupina 8 SITC (rôzne priemyselné výrobky) a skupina 0 SITC (potraviny a živé zvieratá) podľa poradia. Kým miera intra-regionálneho obchodu komodítnej skupiny 8 SITC sa v roku 2003 v porovnaní s rokom 1990 znížila zo 64 % na 59 %, miera intra-regionálneho obchodu skupiny 0 SITC ostala nezmenená na úrovni 77 % (pozri graf 2).

Presmerovanie intra-regionálneho exportu EÚ-15 do kandidátskych krajín EÚ bolo sprevádzané zvýšením exportu aj nových členských krajín (EÚ-10) do priestoru EÚ-15 (pozri graf 3). Tieto krajinu, najmä východoeurópske presmerovali ich export z bývalého trhu RVHP (po jeho stroskotaní) na trh EÚ-15, najmä po podpísaní Asociačnej dohody.

2 Na báze exportu.

Graf 3  
Podiel exportu EÚ-10 a SR do EÚ-15 na celkovom exporte za obdobie 1990–2003 v %



Poznámka: X = export, CX = celkový export

Prameň: vlastné výpočty z údajov COMTRADE, 2003

Treba tu pripomenúť, že vysoký podiel exportu EÚ-10 na začiatku 90-tych rokov ako vyplýva z grafu možno pripisať vysokému podielu exportu Cyprusu a Malty do EÚ-15 v porovnaní s východoeurópskymi krajinami a nízkej exportnej výkonnosti východoeurópskych krajín. Podľa údajov COMTRADE, EÚ-10 exportovalo do EÚ-15 v roku 1990 50 % ich celkového exportu. Tento podiel sa podstatne zvýšil v roku 1991 po podpísaní Asociačnej dohody, keď dosiahol 61 %. V roku 2003, sa v dôsledku zvýšenej exportnej výkonnosti krajín EÚ-10 ich export do EÚ-15 podieľal vyše 67 % na celkovom exprese.

Slovenská republika bola od jej vzniku pozitívne ovplyvnená (z titulu jej zahraničného obchodu) liberalizačným procesom v rámci Asociačnej dohody EÚ. Preferenčné výhody, ktoré získala SR na trhu EÚ-15 nielen poskytli slovenským podnikom šancu expandovať ich export, ale aj zvýšiť ich konkurencieschopnosť na tomto trhu. Dôsledkom toho, sa podiel slovenského exportu do priestoru EÚ-15 na celkovom expreste zvýšil z 35 % v roku 1994 na 61 % v roku 2003 (pozri graf 3).

Celkovo možno povedať, že vysoká úroveň intra-regionálneho obchodu medzi členskými krajinami EÚ-15, a tým pádom aj vysoký stupeň interdependencie medzi ekonomikami Únie v období 1990-2003 mali klesajúcu tendenciu zo 64 % v roku 1990 na 59 % celkového zahraničného obchodu EÚ-15 v roku 2003. Avšak tento pokles do veľkej miery možno pripisať otváraniu nových trhov vo východoeurópskych krajinách, do ktorých smerovali významné objemy tovarov z EÚ-15. Len do 10 kandidátskych, postupne sa integrujúcich krajín, bolo presmerovaných od 1 % (v roku 1991) do 5 % (v roku 2003) celkového exportu EÚ-15.

### 3. NAFTA a intra-regionálny obchod

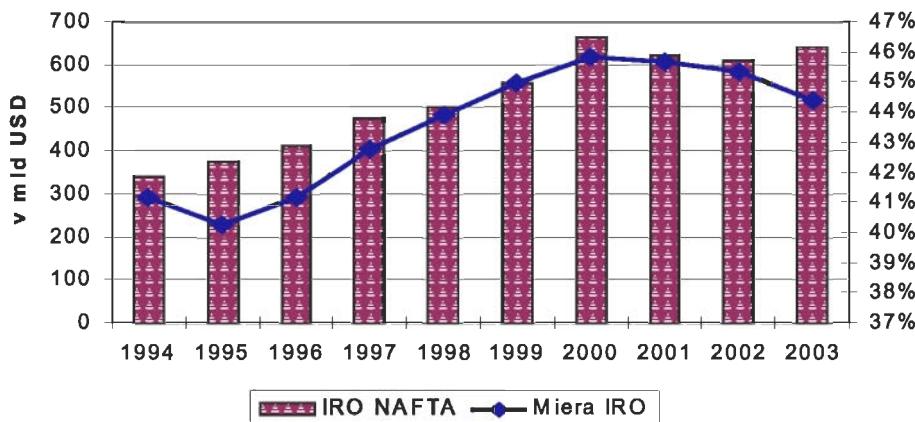
Členské krajiny NAFTA počas 10ročnej existencie (založené v roku 1994) dosiahli pomerne značný pokrok nielen v oblasti liberalizácie obchodu, ale aj v oblasti investí-

cií, v dôsledku čoho došlo aj k významnému rastu intra-regionálneho obchodu a posileniu integrácie tohto zoskupenia, či obchodného bloku.

Od založenia sa vzájomný obchod medzi členskými krajinami NAFTA zdvojnásobil, keď dosiahol v roku 2003 1277 mld. USD v porovnaní so 682 mld. USD v roku 1994 (pozri graf 4) – COMTRADE (2004).

Graf č. 4

**Intra-regionálny obchod NAFTA a jeho miera v období 1994–2003**



Prameň: vlastné výpočty z COMTRADE, 2003

Intra-regionálny obchod NAFTA v období rokov 1994–2003 mal dynamicky rastúci trend, keď rástol priemerne o 7 % ročne, pričom najvyšší medziročný nárast dosiahol v roku 2000 (19 %). Pozitívne je, že tento rast v absolútnych hodnotách sa odrazil aj na miere intra-regionálneho obchodu NAFTA, avšak len od roku 1996, keď dosiahla o jeden percentuálny bod viac ako v predchádzajúcom roku, teda 41 % (pozri graf 4). Interdependencia medzi ekonomikami NAFTA sa postupne prehľbovala a miera IRO pokračovala vo zvyšovaní až do roku 2000, keď dosiahla 46 %. V nasledujúcim roku sa znižila, a pokračovala v znižovaní aj v nasledujúcich rokoch až na úroveň 44 % v roku 2003.

Napriek malému počtu krajín vytvárajúcich severoamerickú zónu voľného obchodu prechádza cez ich spoločné hranice obrovské množstvo tovarov a služieb. Od roku založenia do roku 2003 intra-regionálny obchod tovarov dosiahol v priemere hodnotu 1039 mld. USD ročne, čo predstavovalo v priemere 44 % ich celkového zahraničného obchodu.

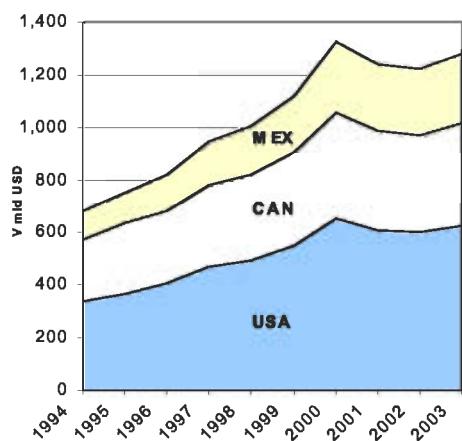
### **Úroveň vzájomnej interdependencie**

Vďaka NAFTA si Kanada upevnila svoju pozíciu najväčšieho obchodného partnera USA. Kanadský export tovarov do USA vzrástol v období rokov 1990-2003 v priemere o 7,7 % ročne. Mexiko je pre Kanadu šiestou najväčšou exportnou destináciou a pre kanadský import štvrtým najväčším zdrojom. Tu treba poznamenať, že Kanada má z pro-

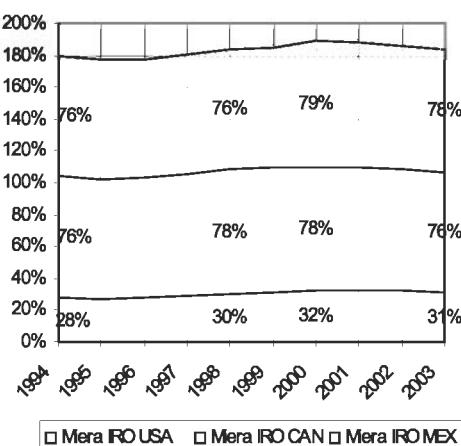
cesu implementácie liberalizačného procesu v rámci NAFTA spomedzi troch členských krajín najväčšie výhody. V posledných desiatich rokoch došlo v Kanade k významnému nárastu intra-regionálneho obchodu. Okolo 87 % kanadského exportu tovarov smeruje do krajín NAFTA, pozri NAFTA@10(2003).

Kanada a USA si stále navzájom udržiavajú pozíciu najdôležitejších obchodných partnerov, pričom cez ich spoločnú hranicu prechádza denne objem tovarov a služieb v hodnote 1,8 mld. USD. Podiel jednotlivých krajín na intra-regionálnom obchode NAFTA z hodnotového hľadiska možno znázorniť v nasledujúcim diagrame (graf 5a), kde je evidentné, že USA majú najväčší podiel a nasleduje ich Kanada a Mexiko podľa poradia.

Graf 5a  
Intra-regionálny obchod v NAFTA v mld. USD



Graf 5b

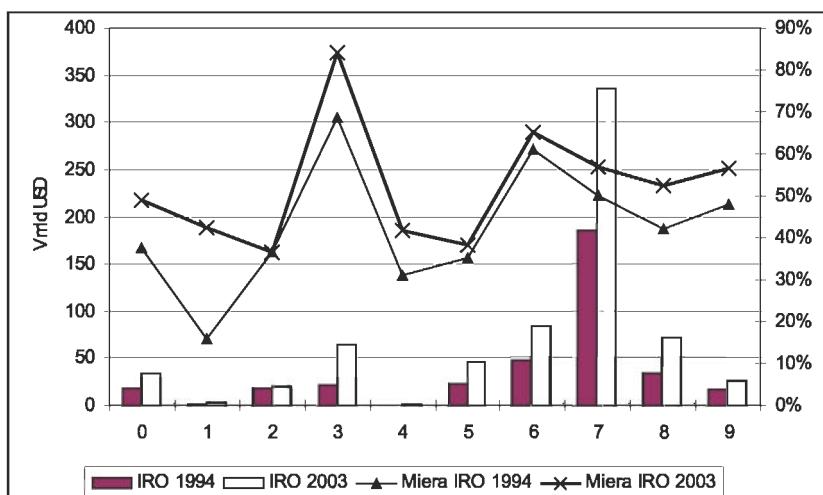


Prameň: vlastné výpočty z údajov COMTRADE, 2004

Avšak, u podielu na miere intra-regionálneho obchodu z pohľadu jednotlivých ekonomík NAFTA a zároveň z pohľadu úrovne interdependencie jednotlivých ekonomík na trhu NAFTA, je poradie opačné (pozri graf 5b), keď Mexiko má najvyššiu mieru a nasleduje ho Kanada a USA podľa poradia.

Z hľadiska komoditnej štruktúry, najviac obchodovanou skupinou tovarov medzi členskými krajinami NAFTA v roku 2003 bola skupina 7 SITC (stroje a prepravné zariadenia). Obchod s touto skupinou tovarov predstavoval z hľadiska hodnoty v uvedenom roku 49 % všetkých tovarových skupín a dosiahol zvýšenie o 80 % v porovnaní s rokom 1994. Z hľadiska miery intra-regionálneho obchodu sa jej podiel na celkovom exporte NAFTA tejto skupiny tovarov zvýšil zo 50 % v roku 1994 na 57 % v roku 2003.

Graf 6  
Intra-regionálny obchod NAFTA a jeho miera podľa skupín komodít za roky 1994 a 2003



Prameň: vlastné výpočty z údajov COMTRADE, 2004

Druhou najviac obchodovanou tovarovou skupinou bola skupina 6 SITC (trhové výrobky podľa materiálu). Aj u tejto komoditnej skupiny tovarov došlo k zvýšeniu miery jej intra-regionálneho obchodu v NAFTA (pozri graf 6). K zvýšeniu miery intra-regionálneho obchodu NAFTA v roku 2003 v porovnaní s rokom 1994 prispeli okrem skupiny 2 SITC (u skupiny tovarov 2 SITC došlo k zníženiu IRO tejto skupiny z 37 % na 36 %) všetky skupiny tovarov.

Najvyšší nárast v miere IRO v roku 2003 v porovnaní s rokom 1994 bol zaznamenaný u skupiny tovarov 1 SITC (nápoje a tabakové výrobky), keď došlo k zvýšeniu zo 16 % v roku 1994 na 42 % v roku 2003, i keď z hľadiska hodnoty nemá veľký vplyv na celkový intra-regionálny obchod. Významný nárast miery IRO bol zaznamenaný u skupiny tovarov 3 SITC (palivá a mazívá a príbuzné produkty), ktorá zaregistrovala zvýšenie zo 69 % na 84 %. Tento nárast možno pripisať jednak rastúcemu dopytu po ropy a ropných produktoch, najmä v USA a jednak rastom cien ropy na svetových trhoch. Nemenej významný nárast bol zaznamenaný u ďalších skupín tovarov (pozri graf 6).

#### 4. Integrácia v ASEAN a jeho intra-regionálny obchod

Krajiny ASEAN majú bohatú tradíciu v obchodovaní. Zahraničný obchod vždy mal a stále má významné miesto v hospodárskom živote týchto krajín. Už v 50. rokoch minulého storočia sa mnohé štáty juhovýchodnej Ázie<sup>3</sup> (z krajín ASEAN iba Singapur) ako prvé v rámci tohto regiónu začali usilovať o urýchlenú industrializáciu. Uvedomili si, podľa príkladu Japonska, že vhodná zahraničnoobchodná politika by sa mohla stať

3 Južná Kórea, Hongkong, Singapur, Taiwan

oporou ich úsilia, a preto predstavovala nevyhnutný, ba dokonca popredný prvok stratégie rozvoja hospodárstva. V prvej fáze začali ochraňovať vnútorný trh pre rozvoj začínajúcich priemyselných odvetví a v druhej fáze všestranne podporovať vývoznú expanziu domácich subjektov na svetové trhy.

Táto politika sa ukázala ako vysoko efektívna, preto si ju ďalšie štáty tohto zoskupenia, ktoré nastupovali na cestu intenzívnej industrializácie zhruba o jedno desaťročie neskôr, osvojili a začali uplatňovať vo svojich ekonomikách. Aj oni sa stali svedkami významného úspechu.

Následkom toho začali graduálne odstraňovať prekážky pohybu tovarov a finančných tokov, najmä pokiaľ išlo o regulačné nástroje zahraničnoobchodnej politiky. Neopustili proexportnú politiku, avšak vzdali sa systematického úsilia obmedzovať dovoz. Preto nielen vývoz pokračoval v expanzii, ale i dovoz nadobudol rýchle tempo rastu, ktoré v 90. rokoch dokonca prevyšovalo tempo rastu exportu.

Liberalizácia finančného sektora zase pritahovala do týchto ekonomík rozsiahle kapitálové toky zo zahraničia, ktoré značne prispeli k rozšíreniu a modernizácii výrobného sektora, čo malo zase spätný stimulačný účinok na vývoz i dovoz.

Juhovýchodná Ázia sa v súčasnom období považuje za jeden z najliberálnejších, svetu najotvorenejších regiónov tretieho sveta. Svedčí o tom jednak rast svetového dovozu do regiónu, jednak priemerné colné zaťaženie a existencia mimotariifných prekážok zahraničného obchodu.

Zahraničnoobchodná výkonnosť ASEAN významne rástla v roku 2003. Rast celkového exportu ASEAN predstavoval 14 %, teda zo 407,4 mld. USD v roku 2002 na 466 mld. USD v roku 2003. Na druhej strane celkový import vzrástol o 12 % z 341,5 mld. USD v roku 2002 na 382,7 mld. USD v roku 2003 (pozri Statistics ASEAN 2004).

### ***Intraregionálny obchod***

Štandardné ekonomickej teórie hovoria, že ekonomickej integrácii môžu priniesť bud' pozitívny efekt rozvoja obchodu (trade creation), alebo škodlivý vplyv obmedzenia obchodu (trade diversion), a to súvisí s charakteristikou obchadujúcich ekonomík alebo obchodných partnerov – Havrla, I., Gunawardana, P. (2003). Ak integrované ekonomiky produkujú odlišné alebo diferencované komodity, ekonomická integrácia môže viest' k dopĺňovaniu ich vzájomného obchodu, a teda k väčším obchodným výhodám, ale ak integrované ekonomiky produkujú rovnaké komodity, potom majú malú šancu zvýšiť vzájomný obchod.

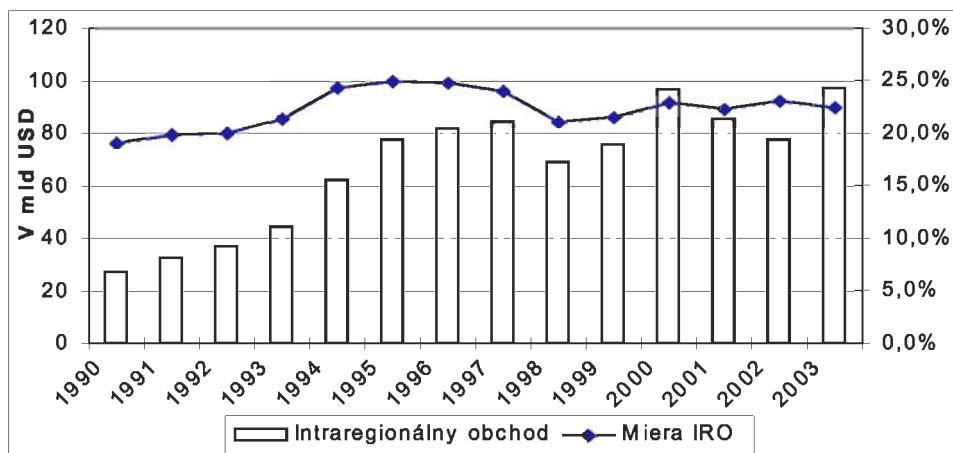
Na začiatku existencie ASEAN boli obavy vyplývajúce z faktu, že väčšinu ekonomík ASEAN (s výnimkou Singapuru) tvorili v podstate poľnohospodárske ekonomiky (aspôň do konca 70. rokov), a preto výhody rozvoja obchodu z vytvoreného ekonomickej zoskupenia a ich voľného vzájomného obchodovania nebudú veľké.

Tieto obavy sa nenaplnili. Naopak, rýchla industrializácia krajín ASEAN v posledných dvoch dekádach, ktorá vytvorila rôzne priemyselné odvetvia a odvetvia na spracovanie poľnohospodárskych produktov, viedla k podstatnému zvýšeniu vzájomného obchodu medzi členskými štátmi ASEAN.

Kým v prvej polovici prvej dekády existencie ASEAN – v období 1967 – 1970 sa vzájomný obchod odhadoval na 12–15 % ich celkového zahraničného obchodu (pozri [www.aseansec.org/64.htm](http://www.aseansec.org/64.htm)), v poslednej dekáde minulého storočia dosiahol okolo 22 %

(pozri graf 7). Ešte v roku 1992 pri založení AFTA (Asean Free Trade Area), miera intra-regionálneho obchodu predstavovala cca 18 % a v roku 2003 dosiahla už úroveň vyše 22 %

Graf 7  
Intra-regionálny obchod ASEAN v období 1990–2003



Prameň: vlastné výpočty z údajov COMTRADE, 2003

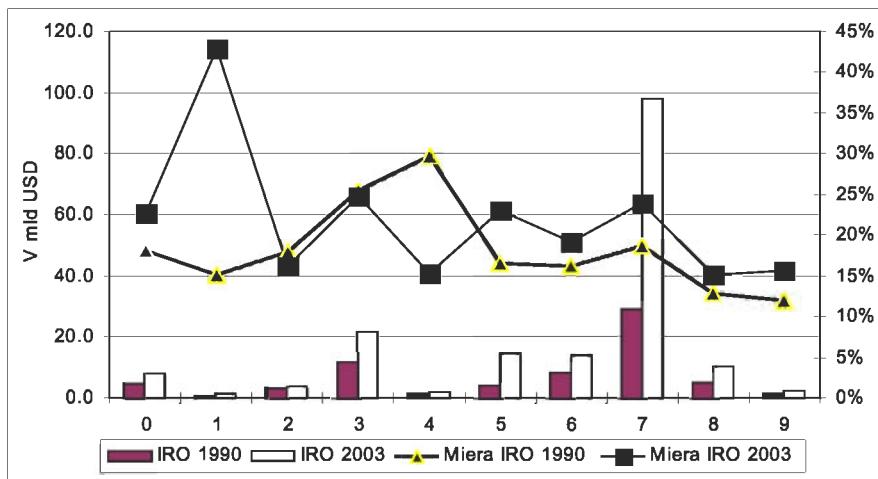
Je potrebné zdôrazniť, že rast miery intra-regionálneho obchodu ASEAN z 12 % na vyše 22 % predstavuje viditeľný úspech integračného procesu tohto zoskupenia, najmä vzhľadom na veľmi odlišnú charakteristiku jednotlivých ekonomík členských štátov Združenia, ako aj nepriaznivé politické podmienky, ktoré sprevádzali ASEAN desaťročia od jeho vzniku.

Empirická štúdia Menona, J. (1996) o dynamickom intra-odvetvovom obchode krajín ASEAN ukázala, že sa zvýšil nielen intra-obchod medzi členskými štátmi, ale že viedol aj k zvýšeniu intra-odvetvového obchodu. Menon uzavrel štúdiu tým, že je možné očakávať rast intra-odvetvového obchodu, ak krajiny ASEAN budú pokračovať v industrializácii a v úsilí viac liberalizovať obchodné režimy.

Intra-regionálny obchod tovarov ASEAN sa v percentuálnom vyjadrení zvýšil o viac ako celkový obchod ASEAN, t. j. dosiahol v období 1990–2003 v priemere 11,2%-ný rast ročne v porovnaní s priemerným 8,7%-ým rastom celkového zahraničného obchodu ASEAN v rovnakom období (vlastné výpočty na základe COMTRADE, 2004).

Pokiaľ ide o komoditnú štruktúru intra-regionálneho obchodu ASEAN, z údajov COMTRADE je evidentné, že najobchodovanejšou skupinou tovarov v rámci regiónu v roku 2003 bola 7 SITC (stroje a prepravné zariadenia) – pozri graf 8. Podiel tejto skupiny tovarov na celkovom intra-regionálnom obchode predstavoval vyše 56 %, čo je o 15 % viac ako bol jej podiel v roku 1992.

Graf 8  
Intra-regionálny obchod ASEAN podľa komoditných skupín SITC v roku 1992 a 2003



Prameň: vlastné výpočty z údajov COMTRADE, 2003

Druhou najobchodovanejšou skupinou tovarov bola skupina 3 SITC (minerálne palivá, mazivo a príbuzné materiály), ktorej podiel na celkovom intra-regionálnom exporte bol viac ako 10 %, čo je o 6 % menej, ako bol jej podiel v roku 1992. To potvrzuje aj fakt, že strojársky priemysel prekvital v 90-tych rokoch vo viacerých krajinách ASEAN. Tieto a ďalšie dve skupiny tovarov 5 a 6 SITC tvoria viac ako 84 % celkového intra-regionálneho obchodu ASEAN, čo vysvetluje ich veľký potenciál koncentrovaný v týchto tovarových skupinách.

Najväčšia zmena v mieri intra-regionálneho obchodu ASEAN nastala v skupine tovarov 1 SITC (nápoje a tabak), keď dosiahla v roku 2003 43 % v porovnaní s 15 % v roku 1992. Nezanedbateľná zmena nastala v mieri intra-regionálneho obchodu aj u komoditnej skupiny 4 SITC (pozri graf 8).

Ekonomická teória pripomína, že preferenčné obchodné dohody nemusia významne zvýšiť ekonomický blahobyt, ak krajinu tvoriace zónu voľného obchodu majú rovnaké (podobné) profily prírodných a ostatných zdrojov (pozri Arunsmith, K., Sohitorn, M., Nualnoi, T., Pongsu, P., 2002). Toto sa týka hlavne rozvojových krajín, pre ktoré je charakteristická malá rozmanitosť prírodných zdrojov, obmedzený rozvoj ľudských zdrojov a v prípade krajiny s nízkym príjmom aj nejednotnosť trhu práce.

Krajinu ASEAN aj napriek tomu, že pre nich platia vyššie uvedené charakteristiky, v dôsledku regionálnej liberalizácie obchodu zaznamenali pozitívny efekt, napr. v raste vzájomného intra-regionálneho obchodu. Táto analýza podobne ako aj ďalšie empirické analýzy hodnotiace liberalizačný proces v krajinách ASEAN, a to predovšetkým efekty zóny voľného obchodu ASEAN, sa zhodli na tom, že po vytvorení AFTA došlo k vytvoreniu obchodu medzi členskými krajinami a k rastu prosperity celého regiónu. Ovocie liberalizácie však nie je rovnomerne rozdelené medzi členské krajinu ASEAN. Najziskovejšou krajinou z implementácie AFTA je Singapur v dôsledku najväčšej redukcie tarif spomedzi krajín ASEAN, čím singapská

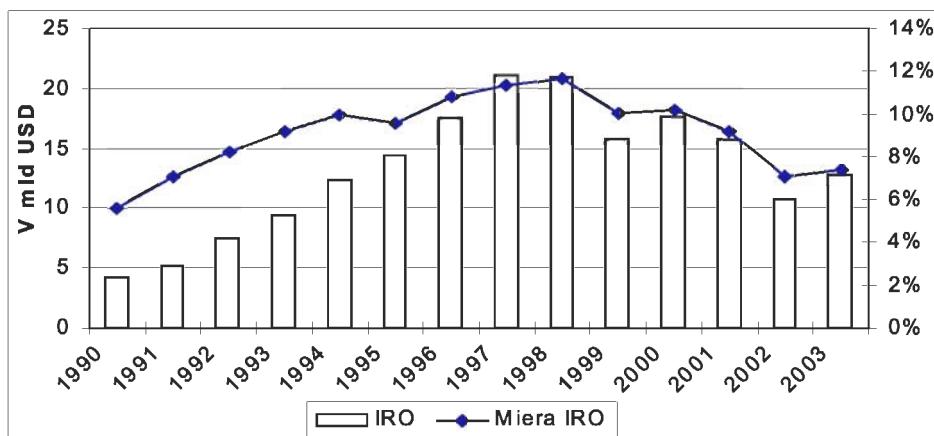
ekonomika dokázala dosiahnuť k jej reálnemu HDP 1,34 % v období implementácie AFTA (pozri Arunsmith, K., Sohitorn, M., Nualnoi, T., Pongsa, P., 2002). V tomto hodnotení nasledovalo Thajsko (1,09 %) a Vietnam (1,08 %). Štvrté a piate miesto patrili Malajzii (0,69 %) a Filipínam (0,57 %). Posledné pozíciu v hre medzinárodného obchodu mala Indonézia, ktorá dosiahla len 0,16 %. Všetky krajiny získali tieto percentá v dôsledku ich vysokej miery angažovanosti pri implementácii politiky AFTA.

Celkovo možno povedať, že rast miery intra-regionálneho obchodu v ASEAN postupuje veľmi pomaly, čo na vzdorovanie výzvam vyplývajúcim z globalizácie svetovej ekonomiky nestačí a vyžaduje to od tvorcov politiky v krajinách Združenia väčšie ústupy a kompromisy pri odstraňovaní tarifných a netarifných prekážok v ceste pohybu tovarov a služieb a dokončenie liberalizačného procesu.

## 5. Intra-regionálny obchod MERCOSUR

Napriek veľkolepým cieľom, ktoré boli vytýčené pri zdrode MERCOSUR, toto združenie nedosiahlo doteraz žiadny ucelený výsledok. Pokrok, ktorý bol dosiahnutý do roku 1998 v oblasti odstránenia tarifných prekážok (Bouzas, R., Da Motta Veiga, P., Torrent, R., 2002), bol neskôr mnohými jednostrannými opatreniami niektorých členských krajín znehodnotený, čo sa odzrkadlilo na úrovni intra-regionálneho obchodu.

Graf 9  
Intra-regionálny obchod v MERCOSUR v období 1990–2003



Prameň: vlastné výpočty z údajov COMTRADE, 2003

Z diagramu je celkom viditeľné, že intra-regionálny obchod MERCOSUR zaznamenal od roku 1991, rok založenia, dynamický udržateľný rast, ktorý trval až do roku 1997. V tomto období 1990-1997, ktoré možno nazvať zlatým obdobím MERCOSUR, dosiahlo toto združenie pozoruhodný úspech v intra-regionálnom obchode, keď zaznamenalo v priemere viac ako 23%-ný ročný rast.

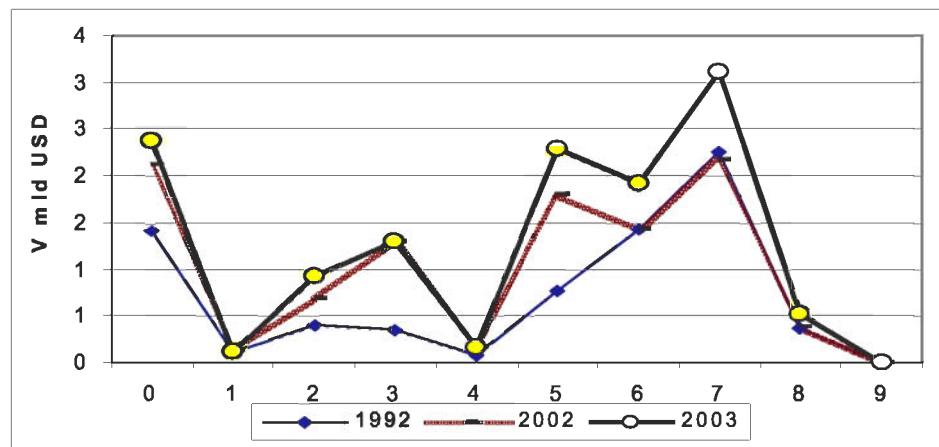
Finančná kríza, ktorá postihla región Juhovýchodnej Ázie na jednej strane mala negatívnu ekonomickú odozvu v regióne MERCOSUR a na druhej strane dočasne napomohla MERCOSUR zmierniť pokles v intra-regionálnom obchode v roku 1998, keď členské krajiny presmerovali svoj obchod, ktorý by inak smeroval do regiónu Juhovýchodnej Ázie, do vnútra regiónu. Obdobný trend mal MERCUSOR aj v miere intra-regionálneho obchodu, keď zaznamenal v roku 1991 7 % a v roku 1998 už 12 %. Prudký pokles intra-regionálneho obchodu v roku 1999, približne -25 %, v porovnaní s predchádzajúcim rokom sa odzrkadlil aj na miere IRO, ktorá klesla na 10 % a pokračovala v klesajúcej tendencii do roku 2003, keď dosiahla úroveň roku založenia združenia (pozri graf 9).

Príčiny poklesu intra-regionálneho obchodu, a tým aj miery IRO, najmä od roku 1999 možno nájsť v nasledovných faktoch:

- Devalvácia brazílskeho realu v roku 1999 ako jedno z makroekonomických opatrení brazílskej vlády na dočasné zvýšenie konkurencieschopnosti brazílskych výrobcov a zvýšenie výkonnosti ekonomiky, ktorá bola na pokraji krízy, spôsobila vážny problém v podobe negatívneho efektu na partnerské ekonomiky, najmä na argentínsku ekonomiku ako najväčšieho obchodného partnera.
- Na tento fakt partnerské krajiny a najmä Argentína museli zareagovať priatím mnohých jednostranných opatrení na ochranu domáceho trhu, ktoré vyústili do obchodnej vojny medzi Argentínou a Brazíliou, v dôsledku čoho sa prudko znížil vzájomný obchod medzi dvomi partnerskými krajinami
- Po miernom oživení vo vzájomných obchodných vzťahoch v roku 2000 v dôsledku podpisania tzv. Agend Buenos Aires, vypukla v Argentíne v roku 2001 finančná kríza, ktorá vyústila do ekonomickej krízy. Následne sa znížil vzájomný obchod medzi dvomi ekonomikami a následne aj intra-regionálny obchod MERCOSUR, ktorý pokračoval v poklese až do roku 2003.

Pokiaľ ide o komoditnú štruktúru intra-regionálneho obchodu medzi členskými krajinami MERCOSUR, tu je evidentné, že v období 1991-2003 došlo k zmene štruktúry intra-regionálneho obchodu u niektorých tovarových skupín (pozri graf 10). V niektorých tovarových skupinách ostala úroveň obchodu takmer nezmenená.

Graf č.10  
Komoditná štruktúra intra-regionálneho obchodu MERCOSUR podľa komoditných skupín SITC



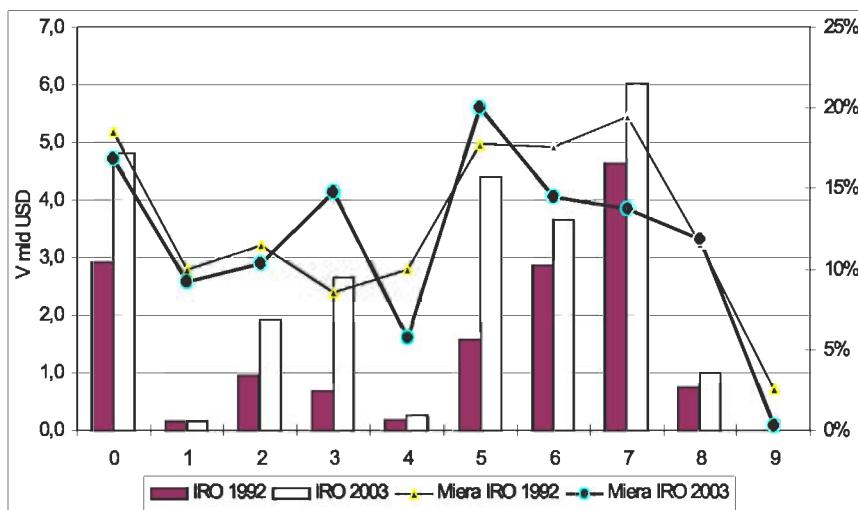
Prameň: vlastné výpočty z údajov COMTRADE, 2003

V roku 1992, rok po vzniku MERCOSUR, najväčšími obchodovanými tovarovými skupinami boli 7 SITC (stroje a zariadenia), 6 SITC (priemyselné tovary) a 0 SITC (potraviny a živé zvieratá) podľa poradia. Napokon, v roku 2003 ako aj v predchádzajúcim roku, došlo nielen k zmene poradia prvých troch najväčších obchodovaných tovarových skupín ale aj k expanzii obchodu v niektorých iných skupinách, ako napr. skupina 5 SITC (chemikálie a príbuzné výrobky) – pozri graf 11 – kde došlo v období 1992–2003 k takmer trojnásobnému rastu, čo je výsledkom významnej expanzie tohto sektora, najmä v Argentíne a Brazílii. Pokial' ide o skupinu 3 SITC (ropa a ropné produkty), tu tiež došlo v rovnakom období k vyše 3,7násobnému rastu, čo je zásluhou signifikantného rozvoja tohto sektora v Uruguaji a Argentíne. U skupiny 2 SITC (suroviny okrem ropy) došlo k vyše dvojnásobnému rastu, ktorý možno tiež pripísť expanzii tohto sektora v Brazílii a Paraguaji.

Pokial' ide o mieru intra-regionálneho obchodu podľa komodít, tá sa správala inak ako u intra-regionálneho obchodu podľa hodnoty (pozri graf 11), no odrážala skutočný hodnotový rast u komoditnej skupiny 7 SITC a komoditnej skupiny 5 SITC.

Graf 11

Miera intra-regionálneho obchodu v MERCOSUR podľa komoditných skupín v roku 1992 a roku 2003



Prameň: vlastné výpočty z údajov COMTRADE, 2003

Avšak, v roku 2003 došlo k zníženiu miery intra-regionálneho obchodu v porovnaní s rokmi 1992 nielen u komoditnej skupiny 7 a 5 SITC, ale aj u všetkých komoditných skupín (okrem skupín tovarov 3 SITC – paliva, maziva a príbuzné produkty a 5 SITC – chemikálie a príbuzné produkty). Najväčší pokles nastal u skupiny 7 SITC o 5 %, 4 SITC o 4 % a 6 SITC o 3 %.

MERCOSUR tak dosiahol prostredníctvom obchodu v porovnaní so sledovanými integračnými zoskupeniami najnižší stupeň regionálnej integrácie a teda aj vnútroregionálnej interdependencie, pričom interdependencia v tomto regióne mala výrazné črty asymetrie spôsobené dvomi dominantnými ekonomikami zoskupenia Brazíliou a Argentínu oproti malým ekonomikám Paraguaji a Uruguaji.

Vzhľadom na to, že najväčšie dve ekonomiky Zdrúženia – Brazília a Argentína sa podielajú približne 71 % na celkovom intra-regionálnom obchode MERCOSUR, možno konštatovať, že úroveň intra-regionálneho obchodu MERCOSUR je prevažne ovplyvnená práve úrovňou vzájomného obchodu medzi dvomi najväčšími ekonomikami Zdrúženia a ekonomickej situáciou v týchto krajinách. Bez vyriešenia obchodných sporov medzi týmito dvomi ekonomikami je len veľmi ťažké si predstaviť, že MERCOSUR dosiahol progres v zmysle napĺňania jeho cieľov.

Je otázne, či vôbec tieto krajin v súčasnosti hľadajú východiská z tejto slepej uličky v rámci MERCOSUR, najmä keď lídri členských krajín podpisali v závere roku 2004 spolu s ďalšími ôsmymi lídrami krajín Latinskej Ameriky dohodu o vytvorení spoločenstva Juhoamerických krajín. Je teda ešte únik z tejto reality?

## Záver

V posledných dvoch dekádach bol svet svedkom dynamického rozširovania integračných zoskupení, obchodných blokov a prehľbovania integrácie v už existujúcich zoskupeniach. Je pochopiteľné, že krajiny, najmä malé, si uvedomujú, že nemôžu separátne odolávať narastajúcej globálnej konkurencii, a že jediným východiskom z tejto situácie je integrovať sa do rôznych regionálnych zoskupení. Len od roku 1995 (rok založenia WTO) do roku 2002 bolo notifikovaných 125 regionálnych obchodných dohôd, čo predstavovalo v priemere 15 notifikácií ročne v porovnaní s menej ako 3 notifikáciami počas štyri a pol dekád existencie GATT. Táto práca sa zaoberá jednou z otázok regionálnych integrácií, intra-regionálnym obchodom vo vybraných integračných zoskupeniach.

V tejto komparatívnej analýze a s využitím štandardných štatistických metód sa zistilo, že miera intra-regionálneho obchodu bola najvyššia v EÚ spomedzi sledovaných integračných zoskupení, napriek jej klesajúcemu trendu, najmä od roku 1993. Najnižšia úroveň intra-regionálneho obchodu bola v MERCOSUR. To posledné, už koncom roku 2004 hľadalo únikové východisko zo slepej uličky, do ktorej sa dostalo, a to založením nového zoskupenia spolu s ďalšími ôsmimi krajinami Latinskej Ameriky.

## Literatúra

- Africano-Silva, A. P., Teles, P.** EU Enlargement and Trade Adjustments. The ETSG Conference. Brussels, 2001.
- Akrasanee, N., Stifl, D.** The Political Economy of ASEAN Economic Cooperation. *TDR/ Quarterly Review*, 1992, s. 3-11.
- Arunsmith, K., Sothithorn, M., Nualnoi, T., Pongsa, P.** AFTA as Real Free Trade Area [Working paper]. Thailand, Department of Business Economics, Ministry of Commerce, 2002.
- Belke, A., Wang, L.** The Degree of Openness to Intra-Regional Trade Towards Value-Added Based Openness Measures. Stuttgart : Institut für Volkswirtschaftslehre (520), Universität Hohenheim, 2005. ISSN 0930-8334.
- Bouzas, R., Da Motta Veiga, P., Torrent, R.** *In-depth Analysis of MERCOSUR Intergration, its prospectives and the efects thereof on the market Access of EU goods, services and Investment*. Barcelona : University of Barcelona, 2002.
- Elliott, R. J. R., Ikemoto, K.** AFTA and the Asian Crisis: Help or Hindrance to ASEAN Intra-Regional Trade? 2001.
- Frankel, J. A.** *Trade blocks: Barriers or stepping stones for global trade*. Harvard : Harvard University, 2000.
- Gray, P. H.** *International Economic Problems & Politics*. St. Martin's Press, 1987. ISBN 0-312-42088-9.
- Haas, E. B.** *The Uniting of Europe*. Stanford : Stanford University Press, 1958.
- Harrison, A., Dalkiran, E., Elsey, E.** *International Business*. Oxford (UK) : Oxford University Press, 2000. ISBN 0-19-878213-6.
- Isogai, T., Morishita, H., Ruffer, R.** Analysis of Intra-regional Trade in East Asia : Comparative Advantage Structures and Dynamic Interdependency in Trade Flows [Working Paper 02-E-1]. Bank of Japan, International Department, 2002.
- Krugman, P. R.** Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade. *Journal of International Economics*, 1979, no. 9, s. 469–79.

- Krumm, K., Kharas, H.** East Asia Integrates "A Trade Policy Agenda for Shared Growth". World Bank & Oxford University, 2004.
- Laursen, K.** *Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialisation*. Department of Industrial Economics and Strategy/DRUID, 1998. ISBN 87-7873-069-4.
- Menon, J.** The Dynamics of Intra-Industry Trade in ASEAN. *Asian Economic Journal*, 1996, vol. 10, no. 1, s. 105–115.
- Michaely, M.** Concentration in International Trade, Contribution to Economic Analysis. Amsterdam : North-Holland publishing company, 1962–1967.
- NAFTA: A Preliminary Report**. Canada, Department of Foreign Affairs and International Trade, Minister of Public Works and Government Services, 2003. ISBN 0-662-67423-5.
- NAFTA: A State Export Performance**, 1993–2003. USA, International Trade Administration Trade Developmet, Office of Trade and Economic Analysis, 2004.
- Obadi, S. M.** Globalization and Competitiveness: A Comparative Analysis of Developing Countries vs. Industrial Countries. In **Westerfield, R. E.** *Current Issues in Globalization*. New York : Nova Science Publishers, 2004, s. 25–40. ISBN 1-59033-811-1.
- Obadi, S. M.** *Intergračné zoskupenie Juhovýchodnej Ázie a zahraničnoobchodné vzťahy so Slovenskom a Európskou úniou*. Bratislava : Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV, 2004. ISBN 80-7144-142-2.
- Smith, P. H. (ed.)**. *The Challenge of Integration: Europe and the Americas*. London : Transaction Publishers, 1993.
- The Single Market Review (EUROPE)**. Trade Creation and Trade Diversion. *The Single Market Review (EUROPE)*, 1997, vol. 3. European Commission.
- Warwick, J., McKibbin**. *Regional and Multilateral Trade Liberalization: The effect on Trade, Investment and Welfare*. Research School of Pacific & Asian Studies, Australian National University, 1997.
- World Development Indicators [CD]**. New York : World Bank, 2003.
- Zorkóciová, O.** In **Michník, L. a kol.** Ekonomika zahraničného obchodu. *Ekonóm*, 2000, s. 52.  
ISBN 80-225-1118-8.
- <http://www.saarc-sec.org/main.php?id=76&t=1>
- [http://europa.eu.int/comm/trade/index\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/trade/index_en.htm)
- <http://www.aseansec.org>
- <http://unstats.un.org/unsd/default.htm>

# **REGIONAL INTEGRATION AND INTRA-REGIONAL TRADE: A COMPARATIVE ANALYSIS**

**Obadi Saleh Mothana**, Institute of Economic Research, Slovak Academy of Science, Šancová 56, SK – 813 14 Bratislava (ekonbadi@savba.sk)

---

## **Abstract**

This paper deals with regional integration in general and examines the intra-regional trade of selected regional groups and trade blocks as a comparative analysis. We pay particular attention to the periods after the founding of regional integration ( NAFTA and MERCOSUR) and after the signing of the AFTA (regards ASEAN) as well as the crucial years prior to and following the Asian crisis and since 1990 to 2003 for EU as a result of processes of trade liberalization in the mentioned regional groups. Using the statistical analysis, we found that the ratio of intra-EU trade has decreased from 66 per cent in 1993 to 60 per cent in 2003. In terms of the ratio of intra-NAFTA trade, this has signed increasingly trend during the period 1994-2003 and reached about 7 per cent growth. Similar trend has signed the ratio of intra-ASEAN trade, which increased more speed than the whole ASEAN trade, particularly after the signing of AFTA. Different trend was noticed on intra-MERCOSUR trade, which registered an increase up to 1998 and then it was sharply reversed.

## **Keywords**

intra-regional Trade, Economic Integration, EU, NAFTA, ASEAN, MERCOSUR

## **JEL Classification**

F14, F15