
ÚVAHY
ROZPRÁVY
ROZHOVORY

Peter Hulényi *

**Kanada a Európska únia –
realita a perspekt vy
transatlantických
obchodných vzťahov**

TAFTA, NAFTA, FTAA...

Záujem Kanady na vytvorení zóny voľného obchodu medzi Severnou Amerikou a Európskou úniou prezentoval po prvýkrát kanadský premiér Jean Chrétien. Vo svojom vystúpení pred francúzskym senátom obhajoval výhody bezcolnej zóny s pracovným názvom *TAFTA* (Transatlan-

* *Peter Hulényi, Ing., Velvyslanectvo Slovenskej republiky v Kanade*

tic Free Trade Agreement). Svoj návrh predostrel v decembri 1994. V tom istom roku sa na celoamerickom summite v Miami zrodil plán zóny voľného obchodu západnej hemisféry *FTAA* (Free Trade Area of the Americas) a len pár mesiacov pred tým (1. 1. 1994) vstúpila do platnosti ďalšia významná dohoda o zóne voľného obchodu *NAFTA* (North American Free Trade Agreement) uzavretá medzi Kanadou, USA a Mexikom.

Kanada, ktorej otvorená ekonomika výrazne závisí od zahraničného obchodu, vystupovala od začiatku aktívne vo všetkých troch ekonomických iniciatívach. Severoamerická zóna voľného obchodu *NAFTA* priniesla Kanade okamžitý efekt. Za prvé dva roky zvýšila svoj obchodný obrat s USA a Mexikom o 35 % a odbúravanie colných i technických bariér ďalej úspešne napreduje. Aj zóna *FTAA*, ktorej prvé kolo rokovaní viedla práve Kanada, má pomerne jasné kontúry a perspektívu. Je reálny predpoklad, že 34 krajín západnej hemisféry uzavrie dohodu o zatiaľ najväčšej zóne voľného obchodu na svete do konca roku 2005.

FTAA a *NAFTA* sa dynamicky vyvíjajú. To isté sa však nedá povedať o tretom, pre Kanadu zaujímavom zoskupení *TAFTA*. Od už spomínaného vystúpenia pred francúzskym senátom deklarovala Kanada záujem na vytvorení zóny voľného obchodu medzi štátmi *NAFTA* a EÚ niekoľkokrát. Koncept *TAFTA* predložil premiér Jean Chrétien v Londýne v októbri 1997. Kanadské návrhy sa však stretávali (a stretávajú) zväčša s odmietavým, prípadne rezervovaným postojom, a to nielen zo strany krajín EÚ, ale aj USA. Otázne je, či nezáujem o zónu voľného obchodu nad Atlantikom vyplýva z reálnych ekonomických vzťahov a ukazovateľov, alebo sú tieto ekonomické vzťahy a ukazovatele dôsledkom absencie zóny voľného obchodu.

Konkrétne čísla vyznievajú priaznivejšie pre EÚ

Vzájomný obchod medzi Kanadou a krajinami EÚ je už niekoľko rokov stabilný, prípadne stagnujúci, ak sa naň pozeráme optikou poloprázdneho pohára. Kanadský vývoz do EÚ sa mierne zvýšil v roku 1998 (o 2,7 %) po výraznejšom dvojročnom poklese (1996,1997). V minulom roku narástol o 1,9 % a dosiahol objem 15,6 mld. CAD. Menej optimisticky už vyznieva vývoj kanadského podielu na trhu krajín EÚ. Kým v roku 1989 bol tento podiel 2,4 %, v roku 1999, po desaťročí kontinuálneho poklesu, tvorí už len 1,7 %. Na ilustráciu možno uviesť, že z hľadiska podielu na trhu EÚ osciluje Kanada okolo 13. miesta, za krajinami ako napríklad Poľsko a Švajčiarsko. Napriek tomu je z pohľadu kanadských exportérov trh EÚ druhou najvý-

znamnejšou destináciou po USA. Pre Kanadu je pozitívny výraznejší posun od vývozu surovín k tovarom s vyššou pridanou hodnotou (informačné technológie, stroje, telekomunikačné zariadenia, počítače a v poslednom období najmä výrobky leteckého priemyslu). Aj keď najvýznamnejším obchodným partnerom pre Kanadu v rámci EÚ ostáva naďalej Veľká Británia, vývoz preda len v posledných rokoch diverzifikuje smerom k ďalším trom krajinám „veľkej štvorky“ (Nemecko, Francúzsko a Taliansko).

Významným trendom obchodných vzťahov medzi Kanadou a EÚ je rastúci obchodný deficit z pohľadu Kanady. V minulom roku dosiahol tento deficit historicky rekordnú hodnotu 16,2 mld. CAD. Na raste importu tovaru z EÚ do Kanady (v minulom roku 31,8 mld. CAD, nárast o 12,6 %) majú najväčší podiel výrobky leteckého priemyslu (najmä Airbusy), polovodiče, automobily a stroje.

Na rozdiel od stagnujúcej obchodnej výmeny (alebo v jej dôsledku?) priame zahraničné investície Kanady v krajinách EÚ kontinuálne narastajú. V priebehu rokov 1988-1998 sa zvýšili o 230 % a dosiahli hodnotu 48,9 mld. CAD. Hlavný podiel na tomto raste majú kanadské firmy z oblasti informačných technológií, telekomunikácií, finančníctva, poisťovníctva a ťažobného priemyslu. V Európe sa úspešne etablovali viaceré nadnárodné kanadské spoločnosti ako napríklad Alcan Aluminium, Bombardier, Hiram, Walker, Hollinger, Nortel a Royal Bank. Podobne ako pri kanadskom exporte smerujú dve tretiny priamych kanadských investícií do Veľkej Británie a Írska.

Priame zahraničné investície EÚ v Kanade sú relatívne stabilné. Celková výška 45,2 mld. CAD predstavuje 18,9 % zo všetkých investícií v Kanade. Opäť prevažujú firmy z Veľkej Británie. Odvetvové spektrum je pomerne široké a zahŕňa spoločnosti potravinárskeho, tabakového, chemického, textilného priemyslu, ako aj finančné a poisťovacie inštitúcie. Jednou z nedávnych najväčších investícií je vstup britskej poisťovne General Accident do Canadian General Insurance (600 mil. USD).

Nezávisle od toho, aký zorný uhol použijeme pri vyhodnocovaní uvedených ekonomických ukazovateľov, dynamika vzájomného obchodu Kanada-EÚ nezodpovedá súčasnému rastu oboch ekonomík. Pre Kanadu je navyše znepokojujúci obchodný deficit s EÚ a kontinuálny pokles podielu na trhu krajín EÚ. Názory na to, či by tento stav výraznejšie pozitívne ovplyvnil vznik bilaterálneho (multilaterálneho) rámca vo forme zóny voľného obchodu, sú na oboch stranách Atlantiku rôzne. Faktom je, že téma transatlantickej zóny voľného obchodu zatažuje politikov EÚ i Kanady neporovnateľne menej ako početné a vlečúce sa obchodné spory.

Ekonomické vzťahy v tieni obchodných sporov

Vzájomný obchod medzi Kanadou a EÚ by mal v poslednom desaťročí teoreticky profitovať z implementovania dohôd Svetovej obchodnej organizácie (WTO). V skutočnosti je však odbúravanie colných bariér nahradzované novými technickými štandardmi, zdravotnými a bezpečnostnými podmienkami a technickými obmedzeniami. Výsledkom je dlhý zoznam tovarov, o ktorých dovoze (najmä do EÚ) sa vedú už niekoľkoročné diskusie. Často ide o rozsahom a objemom marginálne položky. Tie však zatažujú expertov i politikov a dominujú ekonomickým vzťahom medzi Kanadou a EÚ.

Aj keď diskusie prebiehajú prevažne na expertnej úrovni bez účasti verejnosti, z času na čas dochádza i k eskalácii sporov, ako to bolo napríklad v prípade tzv. "Turbot War" (rybolovný konflikt medzi Španielskom a Kanadou) alebo pri obchode s kožušinami. V súčasnosti figurujú na zozname konfliktných položiek prevažne tovary s nízkou pridanou hodnotou (potraviny, nerastné suroviny, poľnohospodárske produkty). Príčinou sporov je existencia štátnych subvencií (ako napríklad subvencovanie pestovateľov jačmeňa, ovsu, čakanky a sladu v krajinách EÚ), vysoké dovozné clá (v prípade rýb, kreviet, hliníka) a technické bariéry (napríklad pri obchode s azbestom, vínom, stavebným drevom a hovädzím mäsom). Príkladom vlečúceho sa sporu medzi Kanadou a EÚ je zákaz dovozu kanadského hovädzieho mäsa s rastovými hormónmi, ktorý EÚ prijala v roku 1989. Trvalo osem rokov, kým WTO rozhodla o tom, že zo zdravotného hľadiska nie sú obavy EÚ dostatočne vedecky podložené. EÚ však svoje rozhodnutie o zákaze dovozu nezmenila so zdôvodnením, že výskum zdravotných dôsledkov naďalej pokračuje. Desaťročný konflikt dočasne ukončila Kanada tým, že v auguste 1999 zaviedla odvetné opatrenie, ktorým prakticky zamedzila dovoz hovädzieho a bravčového mäsa z krajín EÚ.

Do rovnakej kategórie možno zaradiť spor medzi EÚ a Kanadou o dovoze azbestu. Kanada je tretím najvýznamnejším výrobcom azbestu na svete (18 % svetovej produkcie), pričom ročný objem predaja prevyšuje hodnotu 200 mil. CAD. Kanada patrila tradične k významným exportérom azbestu do Európy (najmä Francúzska) až do roku 1996, keď Francúzsko ohlásilo zákaz importu tohto nerastu. Dôvodom reštrikčných opatrení je dokázaný negatívny vplyv azbestu a azbestových výrobkov na zdravie a bezpečnosť obyvateľstva. Kanada označila francúzsky prístup za diskriminačný a predložila sťažnosť na pôde WTO. Svetová obchodná organizácia však v tomto roku potvrdila, že francúzske opatrenia neboli v rozpore s pravidlami WTO. V septembri 2000 Kanada oznámila, že zdravie obyvateľstva je

garantované bezpečným a obmedzeným používaním azbestu, a preto sa proti rozhodnutiu odvolá. Spor o dovoz azbestu tak vstúpi do svojho piateho roku.

Pravdou je, že žiaden obchodný vzťah nie je bezkonfliktný. Množstvo marginálnych sporov však neprispieva dobrým vzťahom medzi Kanadou a EÚ a má i širšie dôsledky, ako napríklad na tvorbu zmluvnej základne.

Namiesto trilateralizácie Kanada o krok za USA

Keď Spojené štáty v decembri roku 1995 podpísali s EÚ „Akčný plán“, na schválenie bola pripravená podobná zmluva aj medzi EÚ a Kanadou. Vypuknutie tzv. „Turbot War“ (rybolovnej vojny medzi Kanadou a Španielskom) však oddialilo uzavretie zmluvy o jeden celý rok. Napokon v decembri 1996 podpísala Kanada s EÚ „Politickú deklaráciu a spoločný akčný plán“. Deklarácia bola prvým významným dokumentom od uzavretia rámcovej dohody medzi EÚ a Kanadou v júli 1976. Jej dôležitosť však nemožno preceňovať vzhľadom na to, že v podstate len formalizovala aktivity, ktoré medzi oboma subjektami prebiehali už predtým.

Podpísanie „Akčného plánu“ medzi USA a EÚ bez účasti Kanady otriaslo kanadskou koncepciou trilateralizácie vzťahov medzi EÚ, Kanadou a USA.

O dva roky neskôr dali Spojené štáty Kanade opäť najavo, že uprednostňujú individuálny prístup pri tvorbe transatlantických väzieb. Začiatkom roku 1998 podpísali s EÚ samostatnú ekonomickú dohodu „Transatlantic Economic Partnership“ (TEP). Kanade nezostala iná možnosť, ako nasledovať Spojené štáty v individuálnom prístupe. S niekoľkomesačným posunom tak na summite v Ottawe v decembri 1998 uzavrela s EÚ prv širšie koncipovanú obchodnú dohodu pod názvom „EÚ-Canada Trade Initiative“ (ECTI).

Dohoda ECTI, zameraním a cieľmi porovnateľná s TEP, definuje obmedzený počet krokov, ktorých realizáciou by sa mal zlepšiť prístup na trhy oboch subjektov iniciatívy. Patrí sem odstraňovanie technických bariér, vládne zákazky, intelektuálne vlastníctvo, elektronický obchod, verejná súťaž, kultúrna a audiovizuálna spolupráca atď. V porovnaní so všeobecnou Deklaráciou z roku 1996 priniesla ECTI konkrétnejšie výsledky. V septembri 1999 sa začali rokovania o harmonizácii štandardov vo veterinárnej oblasti, o mesiac neskôr otvorila Kanada a EÚ bilaterálne rokovania o obchode s vínom a alkoholickými nápojmi, v decembri 1999 vydali Kanada a EÚ spoločné vyhlásenie k elektronickému obchodu a pokračujú tiež rokovania v oblasti biotechnológie a obchodu s geneticky modifikovanými potravinami.

Vzhľadom na negatívny prístup USA a pasívny postoj EÚ nemá momentálne kanadská idea trilateralizácie veľkú šancu na úspech. Ešte menej reálny je spoločný postup všetkých troch krajín NAFTA voči EÚ vzhľadom na posledný vývoj vzťahov medzi EÚ a Mexikom.

Po tom ako v januári 1994 vstúpila do platnosti dohoda NAFTA, klesol postupne podiel EÚ na Mexickom trhu z 20 % (1993) na 5 % (1998). Preto EÚ po intenzívnych a efektívnych rokovaní podpísala s Mexikom v marci 2000 dohodu o zóne voľného obchodu "Mexico-EÚ Free Trade Agreement" (MEFTA), ktorá je v platnosti od júla 2000. Kým v prípade kanadsko-európskeho obchodu nezohráva výška ciel veľkú úlohu, rokovania s Mexikom sa týkali najmä odstránenia vysokých colných bariér. Nie je preto dôvod predpokladať, že by úspešné uzavretie dohody o zóne voľného obchodu MEFTA posunulo ideu TAFTA a kanadsko-európske obchodné vzťahy, ktorých témou sú najmä technické bariéry. Vznik MEFTA len potvrdil rozdielnosť väzieb troch štátov NAFTA s EÚ. Pre Kanadu je podstatné, či sa týmto individuálnym prístupom zo strany EÚ nedostáva na vedľajšiu koľaj a aké sú styčné body vo vzťahu EÚ-Kanada.

Spoločný ekonomický záujem EÚ a Kanady: trh USA

V politickej oblasti spojila Kanada a EÚ už viackrát svoje sily, a to občas aj proti vôli USA (Helms-Burtonov zákon, kampaň za zákaz protipechotných mín v rámci Ottawského procesu). Pri hodnotení ekonomických vzťahov však možno konštatovať, že v prieniku záujmov Kanady a EÚ sú samotné Spojené štáty.

Hlavne pre Kanadu sú USA kľúčovým obchodným partnerom a previazanosť ekonomík sa kontinuálne zvyšuje od uzavretia zóny voľného obchodu NAFTA. V súčasnosti smeruje až 85 % exportu Kanady k jej veľkému južnému susedovi. Potreba diverzifikácie zahraničného obchodu je častou témou kanadských politikov, firmy sa však riadia zákonitostami trhu. Ukazuje sa, že intenzívnejšie transatlantické vzťahy sú viac želaním kanadskej administratívy ako podnikateľskej sféry. Príkladom je iniciatíva "Canada-Europe Round Table" (CERT), ktorá vznikla v júni 1999 až po viacerých neúspešných pokusoch ako diskusný priestor pre podnikateľské subjekty EÚ a Kanady. CERT by mal kopírovať "US-EU Transatlantic Economic Business Dialogue" (TABD) medzi Úniou a Spojenými štátmi. V súčasnosti má však CERT menej ako 20 stálych členov a záujem firiem z EÚ je veľmi malý. Nemožno sa čudovať. Veď Spojeným štátom s takmer desiatnásobne väčším trhom, nižším daňovým zaťažením a stabilnou ekonomikou môže Kanada len ťažko konkurovať.

Axworthy: „Európa by mala znovuobjaviť Kanadu a vice versa“

Relatívne nízky záujem podnikateľskej sféry o rozvoj transatlantických obchodných kontaktov používa EÚ ako argument, že TAFTA momentálne nie je aktuálnou témou jej bilaterálnych vzťahov s Kanadou. EÚ argumentuje tiež tým, že jej administratíva je zaťažovaná dynamickým vývojom vnútorných väzieb a procesom rozširovania. Nemá preto zdroje ani kapacity na rozbehnutie rokovaní o TAFTA. Do tretice – globalizácia svetového obchodu je pre EÚ prijateľnejším a účinnejším prostriedkom ako uzatváranie bilaterálnych a regionálnych dohôd. Práve nové kolo rokovaní WTO v budúcom roku by mohlo, podľa EÚ, prospieť rozvoju transatlantických vzťahov.

Aj Kanada hľadá viac na svoje záujmy v západnej hemisfére ako na druh stranu Atlantiku. Prispieva k tomu neúspech trilateralizácie, vlažný postoj EÚ k TAFTA i obchodné vzťahy zaťažované vlečúcimi sa konfliktmi. V októbri 1998 začala Kanada rokovania o zóne voľného obchodu s krajinami “European Free Trade Agreement” (EFTA). Kanadou ohlasovaná prvá transatlantická zóna voľného obchodu mala vzniknúť už v auguste 1999. Najmä otázky stavby lodí a rybolovu však zabrzdili tempo rokovaní a oddialili uzavretie dohody. V súčasnosti je v centre kanadského záujmu, popri dominantnej orientácii na NAFTA, celoamerická zóna voľného obchodu FTAA. Kanada sa snaží urýchliť proces vzniku FTAA uzatváraním bilaterálnych dohôd s latinoamerickými štátmi. Príkladom je dohoda s Chile i nedávne (júl 2000) začatie rokovaní o zóne voľného obchodu s Kostarikou.

Súčasnú priority EÚ i Kanady nasvedčujú tomu, že očakávať v ich ekonomických vzťahoch dramatický zvrät je nereálne. Naopak, pravdepodobnejší je pomalý a postupný rast záujmu o transatlantické ekonomické vzťahy, ktorý by mohli napomôcť medzivládne rokovania v rámci dohody ECTI a podnikateľskej iniciatívy CERT. Alebo inak, slovami bývalého kanadského ministra zahraničných vecí L. Axworthyho „Európa by mala postupne znovuobjaviť Kanadu a vice versa“.



Literatúra:

- Berg, P.: *An Overview of Canada's Current Trade Irritants with the European Union, paper presented at the Canada-Council of Europe Parliamentary Seminar, Ottawa 19.-20. October 1998.*
- Berg, P.: *Strengthening the Transatlantic Trade Relationship“, paper presented at the Canada-Council of Europe Parliamentary Seminar, Ottawa, 19.-20. October 1998.*
- *Delegation of the European Commission in Canada. 2000. “EU-Canada Trade Initiative (ECTI), Progress Report to the EU-Canada Summit, June 26, 2000“. 20. June 2000.*

- Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT). 1996. *Joint Political Declaration on Canada-EU Relations and Joint Canada-EU Action Plan*.
- Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT). 1999. "Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities 1999". Updated 5. April 2000.
- Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT), EU Division. 2000. "Canada – European Union Current Issues". 20. June 2000.
- Hammab, R.: 1997. "European Monetary Union and its Implications for Canada". Ottawa: DFAIT Trade and Economic Policy Paper.
- Juneau, J. P.: 2000. *Speaking Notes for the speech by the Ambassador of Canada to the European Union before the European Parliament's Committee on Agriculture and Rural Development, Brussels, 20. June 2000*.
- Long, D.: 1998. "Canada-EU Relations in 1990s", paper presented at the Canada-Council of Europe Parliamentary Seminar, Ottawa, 19. -20. October 1998.
- Senate of Canada, The Standing Committee on Foreign Affairs. 1999. "Europe Revisited: Consequences of Increased European Integration for Canada". 10. November 1999.
- Statistics Canada, International Trade Division. 2000. "Canada/European Union Merchandise Trade Reconciliation". 8. June 2000.
- The Globe and Mail. 2000. "Canada to Appeal WTO Decision Regarding France's Ban on Chrysotile Asbestos". 18. September 2000.
- The Ottawa Citizen. 1999. "Canada, U.S. seek tariff penalties on Europe". 15. May 1999.
- The Ottawa Citizen. 1999. "Canada Retaliates Against the EU". 29. July 1999.

Endnote:

Author wish to thank for consultations to Frederick Kingston, senior Adviser, Economic and Commercial Affairs, Delegation of the European Commission in Canada and Ross Miller, deputy director, European Division, Canadian Department of Foreign Affairs and International Trade.

Summary:

Peter Hulényi: *Canada and European Union – the Reality and Perspectives Transatlantic Trade Affairs*

Canada is neither the most powerful nor the most influential player in transatlantic economic relations. But Canada's open economy, based on foreign markets, makes it necessary for the second largest country in the world to enter into bilateral and multilateral relations more actively than its partners, whether that means the existing NAFTA free trade zone; the FTAA – which is in the early stages of negotiation — or the as-yet theoretical TAFTA free trade zone. From this viewpoint, the development of Canadian-European-

an cooperation is interesting and inspiring with regard to both wider regional interdependence and globalization of world trade.

The reality of the trade relations between Canada and the European Union is documented in this essay with concrete information on mutual trade and investment. The interpretation of these figures can sometimes differ, also because of differing statistical methods of Canada and the European Union. No matter from which sketchy model we use to value the economic indicators, the dynamic of the Canada-EU trade does not reflect the current growth of both economies. For Canada, the most disturbing things are two realities – a trade deficit with the EU, and a continually declining share of the EU market. Opinions vary on both sides as to whether this state of things would be affected positively within bilateral or multilateral agreements in the form of a TAFTA trans-Atlantic free trade zone. The fact is that the theme of TAFTA concerns politicians of the EU and Canada incomparably less than do numerous and ongoing trade disputes.

Mutual trade between Canada and the EU should have in the past 10 years theoretically benefited from the implementation of the World Trade Organization agreements. In reality, it is obstructed by customs barriers, and circumscribed by new technical standards and technical limitations, as well as sanitary and environmental conditions. The result is a long list of goods whose trade conditions have been discussed for years with little progress. This essay brings out several well-known chronic disputes. More closely discussed are the examples of trade in asbestos and beef. The truth is that no trade relations are without conflict. Marginal disputes do not contribute to good relations between Canada and the EU and have even wider effects, such as for example, hampering the chances of getting agreements on the very basics of treaties.

A basic treaty is the determining factor in economic relations. This essay discusses three significant moments in treaty relations – the failure of Canada's concept of trilateralism, Canada's lagging behind the USA, and the effective development of relations between Mexico and the EU. Canada's attempt at trilateral accessibility (EU, Canada, USA) began in the early 1990s. However, it ran into US lack of interest and a lukewarm EU position. The USA preferred individual access to the EU and in 1995 signed an Action Plan with the EU and in 1998 signed the TEP, both without Canadian participation. Canada was thus forced to proceed individually. Its treaty relations with the EU lagged behind the US steps – in 1996 it made a Political Declaration and at the end of 1998 signed the ECTI.

The different circumstances of EU trade relations to the three NAFTA states were confirmed by the conclusion of a free trade zone (MEFTA) bet-

ween Mexico and the EU, which came into effect in July 2000. It should be emphasized that the negotiations of the EU with Mexico touched mostly on simply reducing high tariff barriers, while this is not a case in EU-Canada negotiations. The signing of the MEFTA agreement is therefore not an argument for the necessity of a TAFTA.

What then is the general perspective of TAFTA in Canada-EU relations? From the EU viewpoint, globalization of trade would be more acceptable and more effective than bilateral or regional agreements with North America. For the EU, the new round of negotiations of the WTO next year could contribute to the development of trans-Atlantic relations. Even Canada feels its interests lie more with the Western Hemisphere than with the other side of the Atlantic. Contributing to this feeling was its failure at trilateralization, the half-hearted stand of the EU towards TAFTA, and conflicts in trade relations.

The current priorities of the EU and Canada indicate that it is not realistic to expect any dramatic changes in their trade relations. On the contrary, it is more probable that there will be a slow and progressive growth in trans-Atlantic economic relations, which could be helped by inter-governmental negotiations within the ECTI framework and the CERT business initiative. Or in other words, – the words of Canada’s former Minister of Foreign Affairs Lloyd Axworthy – “Europe should gradually re-discover Canada, and vice-versa“.