

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Katedra politologie a mezinárodních vztahů

Studijní program Politologie

Studijní obor Politologie

Bakalářská práce

Transatlantické vztahy a vyjednávání o obchodu a
investicích mezi EU a USA

Rostislav Malý

Vedoucí práce:

PhDr. Mgr. Petr Jurek, Ph.D.

Katedra politologie a mezinárodních vztahů

Fakulta filozofická Západočeské univerzity v Plzni

Plzeň 2016

Prohlašuji, že jsem práci zpracoval samostatně a použil jen uvedených pramenů a literatury.

Plzeň, duben 2016

Poděkování

Poděkování patří vedoucímu mé bakalářské práce panu PhDr. Mgr. Petru Jurkovi, Ph.D. za inspiraci, trpělivost a věcné připomínky, kterých se mi z jeho strany dostávalo nejen při zpracovávání bakalářské práce. Doktor Jurek mi byl zároveň vstřícným a odborným průvodcem v celém období mého vysokoškolského studia, díky čemuž jsem ho o vedení mé práce požádal.

OBSAH

1 SEZNAM ZKRATEK.....	5
2 ÚVOD	7
3 VÝVOJ TRANSATLANTICKÝCH VZTAHŮ EU A USA OD KONCE DRUHÉ SVĚTOVÉ VÁLKY A JEJICH PODSTATA	11
4 TRANSATLANTICKÁ DIMENZE VNĚJŠÍCH OBCHODNÍCH VZTAHŮ MEZI EU A USA A JEJICH EKONOMICKÁ SITUACE	19
4.1 Ekonomická situace EU a USA	19
4.2 Přímé zahraniční investice	23
4.3 Motivy ke spolupráci.....	23
4.4 Vztahy s Ruskem a Čínou	26
4.5 Obchodní spory mezi EU a USA	28
4.5.1 Všeobecná dohoda o clech a obchodu a Světová obchodní organizace	29
4.5.2 Banánová válka	31
4.5.3 Ochrana životního prostředí.....	32
4.5.4 Geneticky modifikované organizmy.....	33
5 TRANSATLANTICKÉ OBCHODNÍ A INVESTIČNÍ PARTNERSTVÍ.....	35
5.1 konkrétní cíle a záměry administrativy TTIP	38
5.2 Průběh kol vyjednávání o TTIP	50
6 ZÁVĚR.....	55
7 SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	59
8 RESUMÉ.....	70

1 SEZNAM ZKRATEK

DDA – Rozvojová agenda z Dohá

EHP – Evropský hospodářský prostor

EU – Evropská unie

FDI Přímé zahraniční investice

GATT – Všeobecná dohoda o clech a obchodu

GMO – Geneticky modifikovaný organizmus

GSP – Systém všeobecných celních preferencí

HDP – Hrubý domácí produkt

HLWG – Pracovní skupina pro zaměstnanost a růst

ICC – Mezinárodní trestní soud

ICT – Informační a komunikační technologie

ISDS – Ochrana investic a urovnávání sporů mezi investorem a státem

ITO – Světová obchodní organizace

NATO – Severoatlantická aliance

NTM – Nový transatlantický trh

NTA – Nová transatlantická agenda

NTMA – Dohoda o Novém transatlantickém trhu

OECD – Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj

OEEC – Organizací pro evropskou hospodářskou spolupráci

OSN – Organizace spojených národů

R2P – Responsibility to Protect

RF – Ruská federace

SMEs – Malé a střední podniky

SSDS – Urovnávání sporů mezi státy

TABD – Transatlantický obchodní dialog

TAFTA – Dohoda o transatlantickém volném obchodu

TEP – Transatlantické ekonomické partnerství

TTIP – Transatlantické obchodní a investiční partnerství

UNRRA – Správa Spojených národů pro pomoc a obnovu

USA – Spojené státy americké

USTR – Obchodní Zastupitelství Spojených Států

WTO – Světová obchodní organizace

2 ÚVOD

„It is logical that the United States should do whatever it is able to do to assist in the return of normal economic health in the world, without which there can be no political stability and no assured peace.“ George C. Marshall¹

Pro Evropskou unii jsou nejdůležitějším obchodním partnerem právě Spojené státy americké. V práci budu analyzovat transatlantickou dimenzi vnějších obchodních vztahů mezi EU (European Union, EU) a USA (United States of America, USA) a poukážu na jejich vzájemnou ekonomickou spolupráci. Tu zdůvodním především stručným představením vzájemných dlouhodobých obchodních vazeb a bilaterálních dohod. Zaměřím se rovněž na motivy spolupráce, každého z nich a na funkci jejich vnějších ekonomických vztahů. Spojené státy pro svůj ekonomický růst vždy potřebovaly Evropu a díky společným hodnotám se vybudování doposud největší zóny volného obchodu oběma aktérům jeví jako ekonomicky výhodné. Transatlantická dohoda o obchodu a investicích mezi EU a USA (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP), má kromě vzájemného posílení diplomatických vztahů, připravit půdu také pro tvorbu pracovních míst a hospodářský růst na obou stranách oceánu. Stručněji obsáhnu vývoj vzájemných vztahů těchto regionů od konce druhé světové války, kdy byla Evropa tím, kdo potřeboval pomoc od spojených států, které již tehdy představovaly největší ekonomiku světa, kterou jsou dodnes. Tehdejší ministr zahraničních věcí USA George C. Marshall přišel po druhé světové válce s Plánem evropské obnovy a toto období bychom mohli označit za historický mezník blízké spolupráce se Spojenými státy. Marshall mimo jiné pronesl i slavný výrok o tom, že politická stabilita nikdy nebude dosažena v podmínkách, kdy nebude stabilita ekonomická. Následně byla ekonomická spolupráce Evropských států a USA zastřešena Organizací pro evropskou hospodářskou spolupráci (Organization for

¹ Hanhimäki, Jussi M. - Westad Odd Arne (2004). The Cold War: A History in Documents and Eyewitness Accounts (USA: Oxford University Press), str. 122.

European Economic Cooperation, OEEC). Ve čtyřicátých letech si proto zadaly za svůj cíl liberalizovat ekonomiku. Liberalizace v USA proběhla úspěšně na domácí půdě a posléze díky podepsání všeobecné dohody o clech a obchodu (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT) i globálně. Spojené státy si díky těmto krokům a celkově díky svým poválečným investicím do Evropy zajistily cenný přístup na nové trhy a jejich moc prudce vzrostla. Pozdější léta se následně nesla v duchu ekonomického soupeření mezi oběma partnery a vzniklé Evropské společenství se tak v globálním měřítku ukázalo, jako vysoce konkurenceschopné. Proto se tedy budu věnovat i onomu ekonomickému soupeření mezi EU a USA. Poukáži na jejich společné cíle i na hodnoty, které každý upřednostňuje jinou měrou a dodnes se promítají do vzájemných sporů. Každý region sdílí sice podobné zájmy a staví na totožných principech, avšak prosazují každý zcela jiné preference. Právě priority obou stran se při vyjednáváních o TTIP střetávají.

V pozdější fázi této práce, se budu věnovat přechodu tohoto konkurenčního boje o „ekonomickou nadvládu“ k užší vzájemné spolupráci, která započala v devadesátých letech. Tato spolupráce vedla k uzavření několika rámcových dohod mezi oběma partnery, což vyústilo v ještě větší provázanost obou ekonomik.

Dále se již budu podrobněji zabývat partnerskou situací a obchodními vztahy mezi oběma aktéry v časovém rozmezí od post-Lisabonského období, až do roku 2016. Po neúspěšném pokusu o schválení Ústavní smlouvy, která měla zakládající smlouvy EU zrušit a vytvořit namísto nich zcela jiný dokument, to byla právě smlouva Lisabonská, která se do značné míry Ústavní smlouvou inspirovala a zásadním způsobem tak pozměnila stávající smlouvy EU², jejichž výsledné znění je platné dodnes. Dokonce i nepatrná reforma tak významné politické a ekonomické unie jako je EU, může mít zcela zásadní dopad na rozhodovací procesy a postoje jejích orgánů. Lisabonská smlouva navíc kromě ostatních přínosů výrazně posiluje vnější politiku EU, ve které především získává právní subjektivitu, umožňující vyjednávat mezinárodní smlouvy jménem všech členských států (EUR-Lex 2015). Do té doby byla EU díky své heterogenitě známá

² Smlouva o Evropské unii, Smlouva o založení Evropského společenství.

jako hospodářský obr, ale politický trpaslík (Cihelková 2003: 139). Posilující supranacionální prvek společné zahraniční politiky byl pro mne hlavním důvodem výběru období následujícího, až po uskutečnění ratifikace Lisabonské smlouvy.

Následně se budu pokoušet objasnit současné ekonomické situace v USA i EU a kvůli hlubší analýze se budu zabývat růstem jejich HDP (Hrubý domácí produkt, HDP) a podílem na veškerém světovém dovozu a vývozu. Kromě jejich politického a ekonomického souznění se budu věnovat i vážnějším obchodním sporům, které jsou mnohdy bezvýhodné a musí být často řešeny na poli Světové obchodní organizace (World Trade Organization, WTO). V této práci se rovněž zaměřím na jejich společnou zahraniční politiku, která má reálné dopady na ekonomické vazby a zahrnuty budou rovněž společné hodnoty, cíle a zahraniční rozvojová spolupráce, které tyto dva regiony ještě více stmelují. Ačkoliv se může toto téma jevit jako čistě ekonomické, mým záměrem je vnést do ekonomické problematiky mezinárodně-vztahový prvek, který se do práce bude promítat skrze síly diplomatických vztahů, analýzu jednání aktérů v zahraničních politikách, dodržování mezinárodního práva, nebo respektování superiorní organizace pro pravidla mezinárodního obchodu, Světové obchodní organizace.

Cílem této bakalářské práce je zaměřit se na transatlantické vztahy a uvést jejich výhody i problémy. Na vzájemných jednáních budu analyzovat jejich obecné postoje, které se strategicky promítají do vzájemných sporů, ve kterých se oba aktéři snaží navzájem dotlačit k jinému přístupu v zahraničním obchodu, například prostřednictvím WTO. Budu se zabývat tím, jakým způsobem oba partneři tyto spory řeší a do jaké fáze jejich vyjednávání se spory promítají.

Závěrečným cílem mé práce je objasnění důvodu, proč zrovna tyto dva subjekty mezinárodního práva momentálně utvářejí největší bilaterální ekonomické partnerství a jakým způsobem ono partnerství změní jejich současné obchodní trendy. Díky aktuálnosti tématu tato bakalářská práce nejvíce přiblíží právě průběh vyjednávání o formující se komplexní obchodní dohodě mezi EU a USA. Poslední fáze této bakalářské práce, kterou zároveň pokládám za stěžejní, tedy bude cílit

zejména na problematiku probíhající transatlantické dohody o obchodu a investicích mezi EU a USA. Rád bych se do oné dohody pokusil vnést trochu světla a poodkrýt její zákoutí, které v různých podobách do veřejného dění promítá naprostý soulad a stejné cíle obou partnerů. Otázka, kterou chci zodpovědět, zní: „když oba partneři usilují naprosto o totéž a mají i stejné zájmy, nač tedy tento bratrský vztah komplikovat rozsáhlou dohodou?“ Finálně bych chtěl představit plody dohody o TTIP, které by měly po ratifikaci sklidit Spojené státy i Evropská unie.

Stěžejními zdroji mé práce jsou oficiální stránky Evropské komise (EK) a generálního ředitelství pro obchod, spolu s Obchodním Zastupitelstvím Spojených Států (United States Trade Representative, USTR), skrze které bylo možno dále vyhledat i přepisy a cíle jednotlivých dohod. Pro pochopení chování aktérů v zahraniční politice při vyjednávání, jsem čerpal z knih a odborných článků z akademických databází, s jejichž pomocí se pozadí mezinárodních dohod stalo daleko více průhledným. Odborné články byly využívány nejčastěji právě pro objasnění mezinárodně-vztahové problematiky a to individuálně k jednotlivým případům. Knižní literatura byla použita spíše v první polovině bakalářské práce a to z větší části právě kvůli historickému charakteru její struktury. Spojenectví obou aktérů tak bylo opřeno a autority z politologického prostředí, jež se danou problematikou, odehrávající se v posledních desetiletích, mohly zabývat více do hloubky a mou práci tak výrazně obohatili.

Druhá polovina práce je zaměřena více na aktuální dění, a proto byly využity zejména internetové zdroje, které obsahují informace mnohdy ještě nepublikované knižně. V práci jsem se několikrát uchýlil k argumentům, pro které jsem hledal oporu právě v již zmiňovaných odborných člancích. Vedle mnohdy ekonomicko-právních zdrojů, vdechly odborné články do textu více obrazotvornosti, které svojí specifickou povahou mnohdy dokázaly dokreslit skutečné záměry jednoho z partnerů, přestože se jejich postoje v oficiálních dokumentech tváří jinak.

3 VÝVOJ TRANSATLANTICKÝCH VZTAHŮ EU A USA OD KONCE DRUHÉ SVĚTOVÉ VÁLKY A JEJICH PODSTATA

Pohled na Evropu po druhé světové válce byl vskutku žalostný. Její infrastruktura byla zdevastována, výrobní zařízení zničena. Světový hospodářský systém, který se po druhé světové válce formoval, tak byl v mnoha ohledech novým začátkem. Na Západě nový hospodářský řád odrážel politickou i ekonomickou dominanci USA, které měly ekonomický potenciál a politickou vůli stát se tím, kdo bude určovat směr na cestě k novému řádu.

Mezníkem světové ekonomiky jako takové se stal rok 1944. V tomto roce se konala mezinárodní konference v Breton Woods, která měla celosvětový dopad a nastolila tím nový řád ve světě financí. Bylo rozhodnuto o založení Světové banky, Mezinárodní obchodní organizace, Mezinárodního měnového fondu a hlavním výstupem jednání bylo zavedení zlatého standardu, který skrze centrální banku garantoval krytí americké měny zlatem. Havanská konference, která se uskutečnila v roce 1948, dojednala založení Světové obchodní organizace (International Trade Organization, ITO), která se měla stát základem multilaterální obchodní liberalizace. Výsledná smlouva o ITO však kvůli rozporům mezi USA a Británií o rozsahu jejích pravomoci, nebyla ratifikována americkým senátem (Businessinfo 2002). Díky neuvedení ITO v praxi se tak dostala do popředí GATT s úkolem přispívat k rozvoji mezinárodního obchodu. Iniciativu při přípravě dokumentu o všeobecné dohodě o clech a obchodu převzaly právě USA, a přestože byla původně koncipována jako smlouva dočasná, stala se GATT stálou mezinárodní organizací (Cihelková 2003: 143). (Businessinfo 2002).

Smlouva o GATT přinesla průlom v oblasti přechodu z uzavírání bilaterálních smluv, na řešení smluvních závazků na multilaterální úrovni. Postupný vývoj u GATT způsobil několik novelizací, které však nezměnily samotné principy jejího fungování. Ty zůstaly nepozměněny i po transformaci původní smlouvy

GATT do nynější organizace WTO. Dodnes se mezinárodní obchodování řídí podle pravidel a principů, které jsou obsaženy právě ve WTO (Rozeňalová 2008: 207).

Obchodní jednání uvnitř GATT a poté i WTO byla vždy vedena nejsilnějšími politicko-ekonomickými subjekty mezinárodního řádu. Mezi ty patřily v první řadě USA a evropské státy/Evropská unie. Jednání se následně z větší části přizpůsobovala tématům, které byly pro oba superiorní partnery prioritní. Oba aktéři vždy disponovali výrazně větší ekonomickou silou, která jim umožňovala prosazovat své vlastní zájmy, bez ohledu na zájmy ostatních členů (Finnemore, Goldstein 2013: 178–180). Z tohoto důvodu proběhlo tzv. rozvojové kolo z Dohá³, které však očekávání mnoha členů WTO nesplnilo a některé státy to podnítilo k tomu, aby přikládaly větší důležitost dvoustranným obchodním dohodám (Mendonça 2016).

Podle jejich statistik jsou USA spolu s EU, nejvýznamnějšími aktéry v oblasti zahraničního obchodu a v rámci zboží i služeb patří do první trojice největších světových dovozců i vývozců (WTO 2015). USA i EU považují liberalizaci a multilaterální obchodní systém za základ své obchodní politiky, a protože tyto hodnoty mohou prostřednictvím WTO plně podporovat, považují oba aktéři členství v této organizaci za bytostně důležitou.

Již během první světové války USA ukázaly svůj záměr o blízkou spolupráci s právě válčícími evropskými státy. Prokázaly ho tak nejenom skutečností, že se staly jejich majoritním věřitelem, ale následně i po konci první světové války, kdy se staly neméně důležitým donátorem zničené Evropy, včetně poraženého Německa. Vstupem USA do následující druhé světové války tak daly najevo, že jí Evropský kontinent není lhostejný a jsou připraveni na spolupráci. Zároveň s tím však demonstrovaly svojí silnou ekonomickou stránku. V poválečném období se USA zaměřily na celkovou obnovu válkou poničené Evropy, díky čemuž tak

³Závěry vyjednávačů měly umožnit rozvojovým zemím, aby ze zisků z mezinárodního obchodu více profitovaly. Dále jim měl výstup tohoto kola pomoci v boji s chudobou. V důsledku toho bylo toto kolo jednání pojmenováno „Rozvojová agenda z Dohá“ (Doha Development Agenda, DDA).

mohly uplatnit nové odbytiště pro svůj kapitál a produkty americké výroby. Svoje spojení podložily jak finanční pomocí v podobě Marshallova plánu, tak humanitární pomocí skrze Správu Spojených národů pro pomoc a obnovu (United Nations Relief and Rehabilitation Administration, UNRRA). Ve čtyřicátých letech již byly USA čtvrtou nejsilnější ekonomikou na světě, s cílem liberalizace domácí i globální ekonomiky, která by zároveň vytvářela stále nové trhy pro americké zboží. Americká politika však zastávala politiku tzv. zadržování komunismu a byla ochotná pomáhat pouze zemím, které nebyly pod vlivem komunismu s naprosto odlišnými ideologickými i politickoekonomickými principy. Toto pravidlo bylo obsaženo již v uvedeném Marshallově plánu, jehož ekonomický potenciál potvrzuje i Marshallův známý výrok „*Politická stabilita nikdy nebude dosažena v podmínkách, kdy nebude stabilita ekonomická*“ (McCalla 1996: 453). Marshallův plán se tak osvědčil jako jeden z příkladů, kdy ekonomická pomoc Evropě znamená silné posílení vlastního hospodářství. Svoji pomocí totiž vyřešily snížení poptávky po konci války⁴ a dále se mohly zbavit nadbytků (Janíček, Stehlík, Rais, Drdla, Quintillán 2003: 109). V roce 1948 byla ekonomická spolupráce zastřešena OEEC, jež sloužila jako administrace Marshallova plánu (Good 1986: 545–547). Těmito kroky byl rychle realizován Program pro obnovu Evropy, který měl za cíl u vhodných zemí tohoto kontinentu⁵ prohlubovat hospodářskou spolupráci jak s USA, tak i s Kanadou. OEEC byla po evropských integračních procesech změněna v roce 1961 na Organizaci pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD) (Horčíčka, Kovář 2005: 151).

Díky této pomoci od USA, kontinuálnímu rozšiřování Společenství a vytvoření celní unie v roce 1968, evropské produkty na světovém trhu značně posílily. Dalším pozitivem plynoucím z celní unie pro státy ES, byl výrazný vzrůst vzájemného obchodu členů⁶, což se projevilo i v jejich celkovém exportu (Cihelková 2012: 179). Z ES se tak stával stále výraznější ekonomický konkurent

⁴ Situace známá jako „Boulding effect“.

⁵ Nebyly pod vlivem komunismu.

⁶ Vnitřního obchodu.

USA. Úspěšnou akcelerací vývoje ostatních center tak Spojené státy postupně opustily poválečnou pozici hegemona⁷. Nicméně, pozici globální dominanty⁸, spolu s pozicí nejsilnější ekonomiky s výraznou schopností globální konkurenceschopnosti, si nadále zachovávaly (Cihelková 2012: 137). Mezinárodní měnový systém, který byl schválený v Bretton Woods, byl zrušen a nastala nová éra volného pohybu měn. Vysoká konkurenceschopnost evropských produktů zapříčinila, že se následující léta nesla v duchu ekonomického soupeření mezi oběma aktéry. Období ekonomického soupeření bylo zmírněno následnými bilaterálními dohodami⁹, které obsahovaly silný potenciál partnerství v oblasti politické¹⁰ i ekonomické.

Tyto smlouvy jsou považovány za nový start vzájemné spolupráce. Jsou podloženy několika smluvními dohodami, které jsou na společných summitech stále rekonstruovány a novelizovány. Plnohodnotnou ekonomickou protiváhou k silným spojeným státům, se stala až Evropská unie (EU) v devadesátých letech. Bilaterální vyjednávání díky rovnováze ekonomických sil nabylo na intenzitě a meritem vzájemného vyjednávání se stalo pokračování ve snižování celních bariér a odbourávání netarifních bariér. Podobné jednání probíhalo v již existující organizaci na multilaterální úrovni, avšak USA i EU považovaly za nutné tyto procesy urychlit a to v první řadě mezi sebou navzájem. Motiv pro urychlení spolupráce ze strany USA byl z části podněcován obavami, aby prohlubující se evropská integrace nevedla k protekcionismu a posléze i diskriminaci Spojených států. Pro USA by zároveň bylo neméně nepříjemné, kdyby sjednocená a ekonomicky posílená Evropa nabyla soutěživosti a zájmy Spojených států by ve světě začala ohrožovat (Suchý 2001: 17). Postupně vznikaly další bilaterální rámcové smlouvy, které oba aktéry ještě více svazovaly. V současné době jsou USA druhým nejvýraznějším partnerem v oblasti unijního exportu a na prvním místě v importu do EU. Oba aktéři si udržují velice vyrovnaný vzájemný obchod.

⁷ Mající vedoucí postavení ve světové ekonomice se schopností ovlivňovat svět.

⁸ Jeden z hlavních, základních prvků světové politiky i ekonomiky.

⁹ Např. Transatlantická deklarace, Nová transatlantická agenda, Společný akční plán EU-USA.

¹⁰ Zájem o dodržování práv, demokracie a míru.

Podíl obchodu v euroatlantickém prostoru však v posledním desetiletí klesá (World Trade Organization 2015b). Oba partneři si byli vědomi důležitosti vzájemných ekonomických vztahů, které by v případě jejich posílení, mohly často předcházet sporům. Ty si však ani jedna strana nemohla dovolit a tak byla pro Evropu ekonomická i bezpečnostní vazba na USA velice důležitá (Suchý 2001: 17).

Transatlantická deklarace z roku 1990 ustanovovala první rámcová pravidla partnerství mezi EU (ES) a USA. Uvědomující si fakt, že je jejich vztah vitálním faktorem politické stability v neustále se měnícím světě, rozhodli se na pilíři jejich spolupráce, dále stavět a zintenzivnili dialog mezi sebou, který vyústil v posílení jejich součinnosti. V roce 1995 byla přijata idea tzv. Nového transatlantického trhu (New Transatlantic Marketplace, NTM) a obě strany přešly od dlouhodobých rozhovorů k činům, když byla realizována Nová transatlantická agenda (New Transatlantic Agenda, NTA)¹¹, která se zaměřovala na posílení vzájemných obchodních, bezpečnostních i diplomatických vazeb (Cihelková 2003: 215–216) (Moussis 2007: 435–436). Nově zorganizované partnerství bylo postaveno na čtyřech pilířích: Podpora míru, stability, demokracie a rozvoje napříč celým světem (Moussis 2007: 435–36). To mělo s podpisem Společného akčního plánu EU a USA¹² a zároveň ostatních dílčích dohod, podpořit především společný růst obchodu, mezi EU a USA (Cihelková 2003: 193).

O revitalizaci vzájemného obchodu a investic se vedla mnoha jednání a vznikaly dokonce úspěšné, dvoustranné, liberalizační dohody¹³. Nadějnou smluvní dohodou se v roce 1998 stal návrh na uzavření Dohody o Novém transatlantickém trhu (New Transatlantic Marketplace Agreement, NTMA), která by podobně, jako dříve navrhovaná Dohoda o transatlantickém volném obchodu (Transatlantic Free

¹¹ Hlavním cílem bylo vytvoření těsnějších vztahů mezi EU a USA ve 21. století a posunout se od konzultací ke společným akcím.

¹² Plán se soustředil na konkrétní opatření k posílení transatlantických, obchodních, bezpečnostních, diplomatických, právních a technických vazeb.

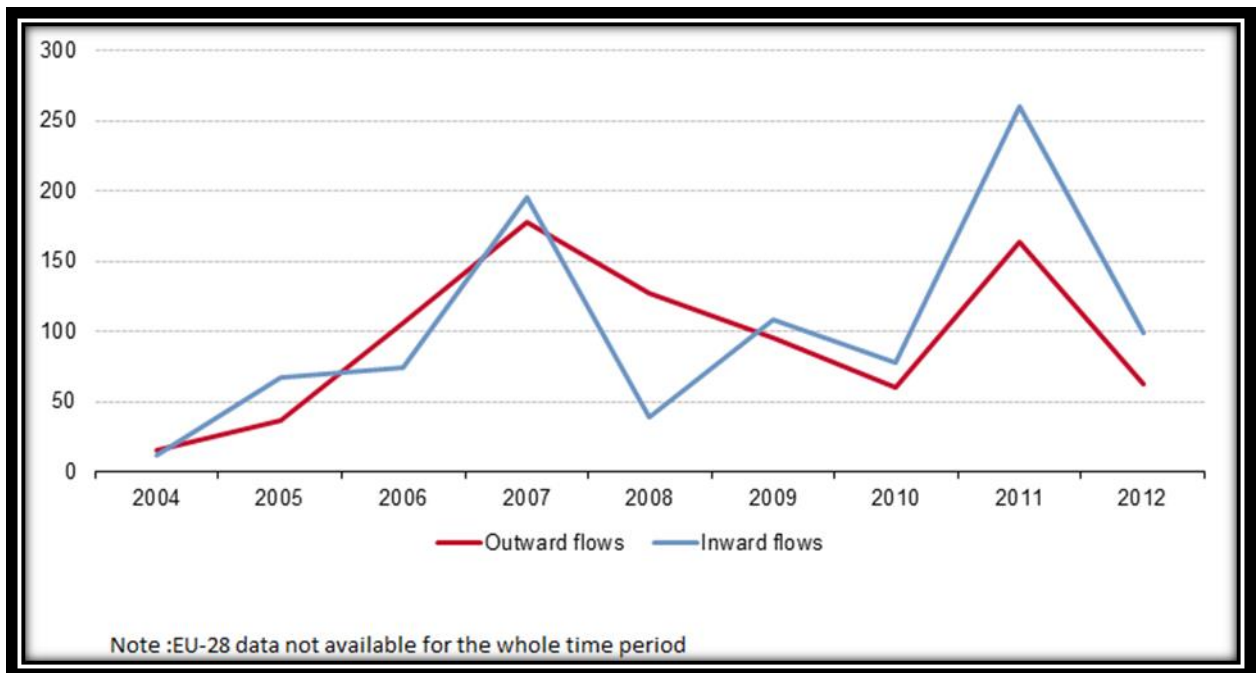
¹³ Např. Transatlantické ekonomické partnerství (Transatlantic Economic Partnership, TEP), Transatlantický obchodní dialog (Trans Atlantic Business Council, TABD), každoroční summit nejvyšších představitelů EU a USA, aktivní participace ve Světové obchodní organizaci v rámci liberalizačního procesu světové ekonomiky.

Trade Area, TAFTA), umožňovala volný pohyb osob, zboží i kapitálu. Ani jeden z návrhů však nebyl uveden v praxi. V roce 2013 se jednání mezi Evropskou Komisí a USA obnovila a byly tím položeny základy pro dnešní usilovné projednávání nových investic s mnohem obsáhlejší liberalizací vzájemného obchodu (Spáčilová 2016).

Přestože se může na první pohled zdát, že oba aktéři usilují naprosto o totéž, jejich priority a zájmy se v určitých oblastech liší. Přes veškeré dlouhotrvající spolenectví, i dohody, jsou určité sektory konfliktní a dokonce v nich dochází i k častým sporům. Rostoucí deficit obchodní bilance s EU není, podle USTR, zaviněn nedostačující konkurenceschopností amerických firem na trhu EU. Klíčem k revitalizaci vzájemné obchodní bilance má být odbourání překážek v podobě nařízení, která se odvolávají na ochranu spotřebitele, životního prostředí a podobných předpisů (Holubová 2005).

Evropská unie a Spojené státy americké, jsou dvěma subjekty světové ekonomiky, přičemž každý leží na opačném břehu Atlantického oceánu. Jedná se zároveň o dvě největší ekonomiky světa, jejichž ekonomický vztah je v současnosti největším na světě a nadále kontinuálně narůstá (Cihelková 2003: 139). Společně se na světovém obchodě podílejí více než dvěma pětinami a produkují více, než polovinu světové výroby. Denně proudí přes Atlantický oceán kolem 2 mld. obchodních a investičních toků.

**Graf 1: Tok přímých zahraničních investic EU s USA (miliardy EUR),
2004-2012**



Zdroj: (Eurostat 2015f)

Evropská unie, coby jedna ze světově nejsilnějších ekonomik, je členem celé řady mezinárodních organizací. Spolu se spojenými státy se těší největšímu exportu i importu. Velice si zakládá na rozvojové politice a za dobu poskytování pomoci rozvojovým zemím si EU ke Spojeným státům vybuodovala silné pouto a společně s nimi uzavřela několik privilegovaných dohod (Bydžovská 2016a). Mezi nimi bychom mohli najít dohody GATT, členství ve WTO, dohody z Lomé a samozřejmě Systém všeobecných celních preferencí (Generalised Scheme of Preferences, GSP).

Obě světová centra jsou spojena vírou v demokratickou vládu, lidská práva, tržní ekonomiku a jsou těsně spojeny bezpečnostními vazbami. Co se bilaterálních politickoekonomických vztahů s vyspělými státy týče, ty jsou stavěny na dvoustranných smlouvách a každá přibývající dohoda, vede k postupnému růstu jejich vzájemné závislosti, tedy interdependenci (Cihelková 2012: 73). Mezi

těmito dohodami můžeme najít smlouvu o vytvoření Evropského hospodářského prostoru (European Economic Area, EHP), nebo NTA ¹⁴.

V následujícím textu mé bakalářské práce, poskytnu několik příkladů toho, že i mezi největšími obchodními partnery a dlouhověkými přáteli, se vyskytují silné tenze, které mnohdy vyústí až k dvoustranným obchodním sporům. I Přes tyto překážky nadále zůstávají ekonomické vztahy mezi EU a USA velice dynamické. Přetrvávající posilování této ekonomické vazby, ji s každou přibývajícím smlouvou, činí stále více složitější. Co se pestrosti typů obchodu týče, také více různorodou. Tyto finanční činnosti proplétají ekonomiky na obou stranách Atlantiku do stále hlubšího, vzájemně závislého vztahu.

¹⁴ Dohoda o spolupráci s USA.

4 TRANSATLANTICKÁ DIMENZE VNĚJŠÍCH OBCHODNÍCH VZTAHŮ MEZI EU A USA A JEJICH EKONOMICKÁ SITUACE

Třetí kapitola bakalářské práce bude pojednávat o současné ekonomické situaci obou partnerů a zaměří se na motivy k jejich spolupráci. V následujících podkapitolách se budu věnovat dalším, nejvýznamnějším obchodním partnerům EU, konkrétně Rusku a Číně. Dále stručně představím jejich strategický mezinárodní vztah s oběma západními partnery, abychom si udělaly lepší obrázek o důležitosti vztahů Evropské unie a Spojených států. Druhá polovina této kapitoly se bude zabývat obchodními spory mezi EU a USA a dopady na jejich vzájemné ekonomické vztahy.

4.1 Ekonomická situace EU a USA

Evropská unie je unií celní i obchodní a od posledního rozšíření jí tvoří 28 evropských států. Tato organizace se však vzhledem k její společné obchodní politice, navenek prezentuje jako jeden celek a proto je dnes významným subjektem na poli mezinárodního obchodu (Eurostat 2015a). EU však může jen stěží konkurovat USA v nerostném bohatství, které se nalézá ve Spojených státech o rozloze 9 364 tis. km² (7,0 % světové rozlohy). Dalšími výhodami USA jsou její sektor moderních technologií, pružnost trhu práce a silné postavení amerických společností v zahraničí.

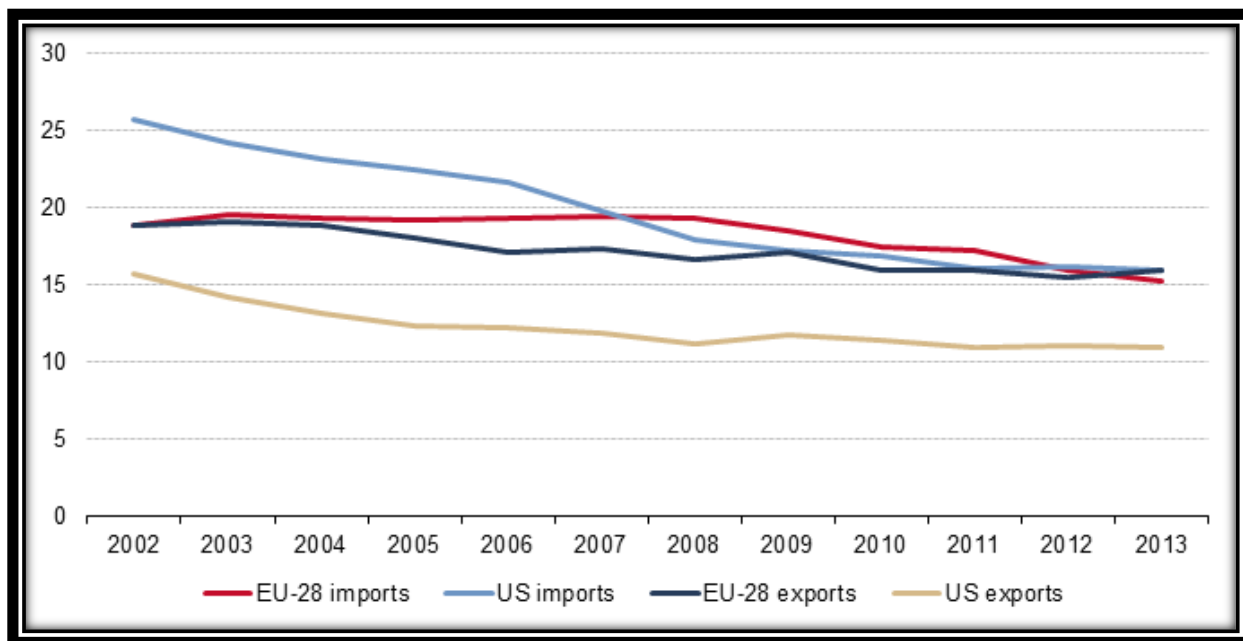
I přes dlouhodobý pokles jejich váhy ve světové ekonomice ve srovnání s ES/EU a Japonskem, si USA udržují dlouhodobě dominantní postavení ve světě a to jak v oblasti hospodářské, tak v oblasti vojenské i politické. Případný pokles vlivu USA v ekonomické sféře, však může kompenzovat v politické a vojenské oblasti (Cihelková 2003: 139).

Společně s USA dominují ve světové ekonomice také velikostí jejich kombinovaných ekonomik. Dohromady tvoří nejsilnější podíl na celosvětovém obchodu se zbožím a službami. V tomto odvětví jsou si navzájem hlavními obchodními partnery. Doposud vytvářely největší bilaterální obchodní vztahy na světě a dnes tvoří dokonce nejvíce integrované hospodářské vztahy na světě (Eurostat 2015a). Z politického hlediska vždy Spojené státy silně podporovaly evropskou integraci a rozvoj. Její podpora se zasadila o to, že jsou dnes s EU nejbohatšími regiony planety (Moussis 2007: 435).

Jejich společná populace tvoří v součtu 800 milionů občanů, kteří generují kombinovaný hrubý domácí produkt. Takové číslo se pohybuje kolem 40% světového HDP. Dohromady tvoří přibližně 47% veškerého světového obchodu a jednu třetinu celosvětových obchodních toků (European Commission 2015b). V otázce hospodářského rozvoje, jsou si oba partneři zhruba rovnocenní a řadí se v tomto ohledu mezi nejpokročilejší jednotky na světě. Společně tvoří uskupení s nejuzdatelnější a nejbohatší populací na celém světě. Jsou hlavními výrobci vyspělých technologií a služeb. Obchodní tok je díky vyrovnanosti tohoto odvětví obousměrný a oba aktéři navzájem obchodují s elektronikou, počítači a automobily. Kromě jiného, mají Spojené státy a Evropská unie moderní a integrované finanční sektory, které usnadňují velké objemy kapitálových toků, napříč Atlantikem (Eurostat 2015a).

Dalším faktorem, který vysoce ovlivňuje diplomatické vazby, potřebné k ekonomické spolupráci, je spolupráce v bezpečnostní a obranné oblasti EU i USA. Kromě OECD oba partneře spojuje i členství a vysoká angažovanost v jiných mezinárodních organizacích, mezi které neodmyslitelně spadá právě Severoatlantická aliance (North Atlantic Treaty Organisation, NATO) (Moussis 2007: 435). NATO má 28 členů a z toho 22 patří mezi státy EU, což představuje drtivou většinu. Členové v této organizaci čelí řadě problémů, které se přímo týkají zahraničního obchodu. Mezi ty spadají bez pochyby ekonomické sankce, kontroly zboží a technologií dvojího užití, nebo s obrannou politikou spjaté vládní zakázky (North Atlantic Treaty Organization: 2015).

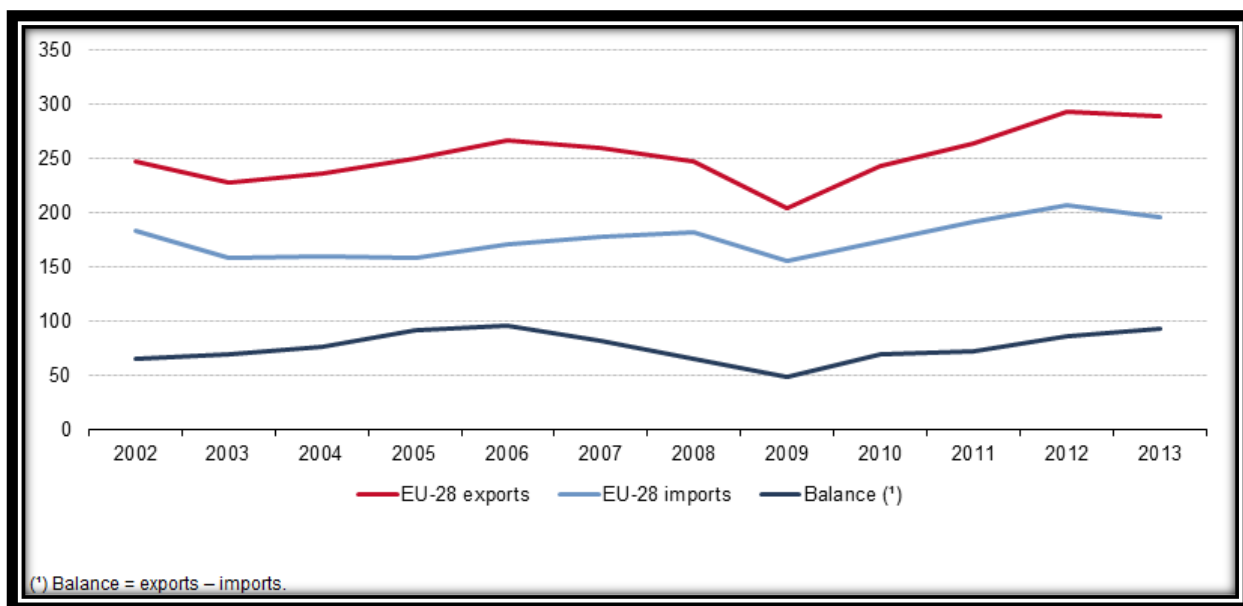
Graf 2: Podíl dovozu a vývozu EU a USA na světovém obchodu, celkový součet výrobků (%), 2003-2013



Zdroj: (Eurostat 2015a)

Z grafů můžeme názorně vidět, že EU i USA, podle nejnovějších statistik, zaznamenávají nejvyšší hodnoty pro obchod se zbožím. Spojené státy jsou tradičně na prvních příčkách obchodních velmocí, jeho postavení, ale v posledních letech klesá, zejména v případě exportu.

Graf 3: Celkový obchod se zbožím mezi EU a USA (mld. EUR), 2003-2012



Zdroj: (Eurostat 2015a)

Sektor zboží a služeb se stává stále více propojenějším a z tohoto hlediska je pro výrobce tržních produktů nesmírně důležité, aby měli umožněný přístup ke specifickým službám, jakými jsou účinné bankovníctví, telekomunikační a dopravní systémy a pojišťovací účetnictví. Není proto náhodou, že díky veškeré, již zmiňované propojenosti, se EU s USA dělí o první a druhé místo největšího světového vývozce a dovozce služeb (Eurostat 2015a). Obě hospodářské mocnosti nadále spolupracují, rozšiřují oblasti společného zájmu a pokračují v budování společné integrace. Hospodářská spolupráce se proto neomezuje pouze na obchod, ale výrazně posilují i jejich vzájemné investiční vztahy. Dnes se jedná o ekonomiky zhruba stejného rozsahu a tak vzájemné vztahy EU a USA jsou poměrně vyrovnané (Cihelková 2003: 140).

4.2 Přímé zahraniční investice

Investice mezi EU a Spojenými státy, jsou skutečným základem transatlantického vztahu, což pozitivně ovlivňuje růst ekonomik a zaměstnanosti na obou stranách Atlantiku. Kromě toho, investice mají pozitivní dopad na příznivé obchodní výsledky, neboť vrcholní ekonomové odhadují, že zhruba jedna třetina obchodu mezi Evropskou unií a Spojenými státy americkými, se ve skutečnosti skládá z transferů uvnitř firem.

V období mezi lety 2004 a 2012 se přímé zahraniční investice (Foreign direct investment, FDI) ve Spojených státech více než zdvojnásobily. Podobnou kladnou bilanci od roku 2006, zaznamenala rovněž i EU. Veškeré konsekvence dovedly partnery až k rozhodnutí, posílit jejich hospodářské vztahy na vyšší úroveň. V roce 2013 byla zahájena jednání o TTIP (Eurostat 2015b).

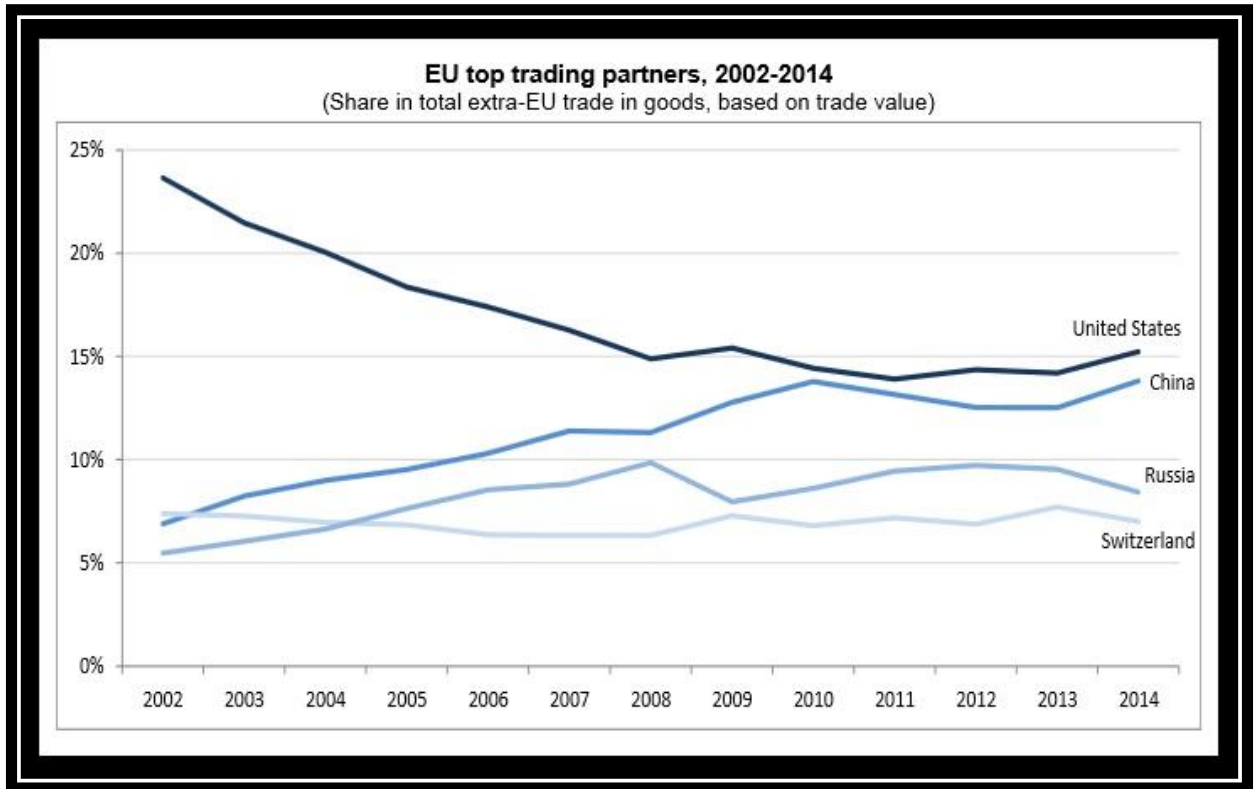
4.3 Motivy ke spolupráci

USA byly zastáncem tvorby úzkých ekonomických vazeb se západoevropskými zeměmi, již od konce druhé světové války. Tehdy to pro ně byla obrovská příležitost pro realizaci odbytu amerických produktů. Během následující studené války, poskytovaly Evropskému společenství bezpečnostní stabilitu. Bývalé nepřátele, Francii a Německo, přinutily ke spolupráci a zasadily se o vybudování ekonomické bašty, proti sovětskému bloku. V tomto období značně posílila vzájemná zahraniční a bezpečnostní politika mezi USA a evropskými státy. Již tehdy Spojeným státům sloužil vznik ekonomicky sjednocené Evropy, jako výhodný prostředek k vlastnímu hospodářskému růstu. Obrovskou akcelerací evropského hospodářského růstu se zároveň vytvořilo mnoho nových obchodních a investičních příležitostí pro Spojené státy. Vytvoření EU znamenalo podle mnoha vědců, pozitivní ekonomický dopad na celý svět, protože to automaticky vedlo k vytváření většího obchodu (Cooper 2014:1–7). Nicméně, tento názor není jednotný a spousta teoretiků poukazuje na rozevírající se nůžky, mezi bohatými

mocnostmi a chudými státy a na problematiku izolace integrovaného evropského trhu (Fahey 2007: 35–36).

Geopolitický vývoj nadále směřuje ke globalizaci, spolu se skutečností, že se EU může i nadále rozšiřovat. Při zachování těchto trendů, bude bezpochyby tento vztah nadále nabývat na významu a více obchodních i investičních překážek bude v budoucnu odstraněno. Podle vrcholných ekonomů, přinese tento vztah ekonomické výhody oběma stranám. Pozitivní dopad tohoto partnerství, bude mít vliv jak na širší výběr zboží a služeb, tak i na možnosti investičních příležitostí (Cooper 2014: 1–7). Geopolitický prostor ale není jen o vztahu těchto dvou partnerů. V geopolitickém prostoru se pohybuje mnohem více významných politických aktérů, které nazýváme mezinárodními jednotkami. Mocnosti obvykle upřednostňují jedny před druhými a ty ostatní se zase snaží spíše mocensky oslabit, ať už z motivu pouhé rivality, nebo z hlediska špatných diplomatických vazeb. Dobré zahraniční vztahy jsou jedním z klíčových aspektů, tolik potřebných k příznivé ekonomické spolupráci a vzájemného rozvoje. Jejich důležitost se pokusím názorně demonstrovat na příkladech obchodní bilance Ruské federace a Číny, se západními mocnostmi. Díky rozdílné zahraniční politice těchto východních partnerů, horším diplomatickým vztahům a rozdílné zahraniční politice, je jejich ekonomická vazba se západními demokratickými mocnostmi slabší.

Graf 4: Největší obchodní partneři EU 2002-2014



Zdroj: (Eurostat 2015c)

Ekonomické vazby a hospodářské vztahy Evropské unie se Spojenými státy, jsou ohraničeny rámcem politických, ekonomických a bezpečnostních faktorů. Je důležité si uvědomit, že zatímco některé tyto vztahy mají za úkol podporovat užší ekonomické vztahy, jiné faktory mají účelově vytvářet napětí, jež mohou v určité době vztahy velice poškodit (Cooper 2014: 2–3). Ačkoliv obě ekonomické velmoci sdílejí stejný závazek k otevřenému obchodu a investicím, zároveň se významně liší v určitých oblastech politiky. Největším zdrojem nesváru, bývá často oblast společné zemědělské politiky EU a politika hospodářské soutěže.

Geopolitický prostor má mnoho aktérů a sofistikovaných partnerských sítí. Mezi hlavní ekonomické partnery EU se kromě USA řadí rovněž právě Ruská federace a ekonomicky posilující Čína. Na tuto skutečnost však Spojené státy reagují například prohlubováním spolupráce s EU.

4.4 Vztahy s Ruskem a Čínou

Co se týče obchodních vztahů s Ruskem, je situace poněkud komplikovanější. Jak již bylo uvedeno, dobré mezinárodní obchodní vztahy by měly být v harmonii s politikou zahraniční. EU má obavy z rostoucí autority Kremlu, ale také jeho absence právního řádu. Mají mnoho neshod, například v oblasti týkající se odmítní Moskvy přijmout post-komunistické státy jako nezávislé a suverénní jednotky (Kopecká 2011).

Vzhledem k právě probíhajícímu Ukrajinsko-Ruského konfliktu, uvalila EU i USA na Rusko ekonomické sankce. Je samozřejmé, že se takový postup negativně odrazí v diplomatické i ekonomické rovině a Rusko jako odezvu na ně, uvalilo protisankce. Přesto si EU pozici hlavního zahraničního obchodního partnera Ruské federace (Ruská federace, RF) uchovala a je pro ni 3. největším obchodním partnerem (Eurostat 2015d).

**Tabulka 1: Obchodní výměna EU s Ruskou federací v letech 2010–14
(mld. EUR)**

Obchodní výměna EU s Ruskou federací v letech 2010–14 (mld. EUR)						
	2010	2011	2012	2013	2014	2014/2013 (+/-)
Vývoz EU	86,3	108,6	123,4	119,5	103,2	86,3
Dovoz EU	162,1	201,3	215,1	206,9	181,8	87,8
Obrat	248,4	309,9	338,5	323,4	285,0	88,1
Saldo	-75,8	-92,7	-91,7	-87,5	-78,5	-

Zdroj: (Eurostat 2015d)

Na Rusku můžeme pozorovat zajímavý fenomén v ekonomické spolupráci s EU. Přestože je Evropské unii geograficky blíže RF nežli USA, mnohem pevnější

vztahy má vybudované právě s Američany. Je tomu tak dokonce i přes geografické oddělení obou kontinentů Atlantickým oceánem. Pro EU je Rusko až na čtvrtém místě, co se týče exportu a spolu s Čínou jsou naopak nejvýznamnějšími importéry (World Trade Organization 2015a).

Ruská federace je silným ekonomickým partnerem především díky strategickým nerostným surovinám, které se na jejím rozlehlém území nacházejí. Nejvýznamnějším vývozním artiklem Ruska je ropa a zemní plyn. Jejich naleziště je obrovské, vzhledem k tomu, že je Rusko vlastníkem největšího území na světě (Lane 2008: 798–799). Vlivnou vyjednávací pozici má díky prvotřídnímu jadernému potenciálu, který se prezident Putin ve vyhrocených diplomatických situacích s jinými partnery nezdřáhá připomenout, aby tím okolnímu světu připomínal, že je Rusko velmocenským státem, se kterým je nejlepší zůstat za dobře (Parfitt 2014).

Po několikaleté pauze, za kterou Rusko svojí pověst supervelmoci na světové scéně ztrácelo, přišlo opět s principem Responsibility to Protect (Responsibility to protect, R2P). Narušení suverenity jiného státu¹⁵ a anexi jeho území před světem, Rusko interpretuje, jako humanitární intervenci a nutno dodat, že si proti sobě počtválo mnoho západních států, které s jeho postupy nesouhlasí (Sullivan 2014).

Dalším důležitým ekonomickým partnerem pro Evropskou Unii, je bezesporu Čína. I zde však můžeme pozorovat, jak se zahraniční politika odráží na mezinárodních ekonomických vztazích a i když se v těchto dnech ekonomické těžiště přesunulo na Asijský kontinent, jsou Spojené státy stále číslem jedna, v ekonomickém partnerství s EU. Strategické jednání Číny je z geopolitického hlediska takové, že se Spojeným státům snaží znemožnit kontrolu nad geopoliticky klíčovými oblastmi, jakými jsou Malacký průliv, nebo Pacifik. Jedná se čistě o mocenskou pojistku, která v případě konfliktu, zajistí odříznutí nepřítele v klíčových oblastech od světových trhů (Potter 2012). Zároveň je na straně Číny patrná její snaha o rapidní nárůst v politické i vojenské moci.

¹⁵ Např. Gruzie, Libye, Sýrie, Ukrajiny.

Geopolitická situace je dnes taková, že se bojuje o moc na dvou miskách jedné váhy. Na jedné misce Evropská unie a Spojené státy a na misce druhé Čína a Rusko. Nejlidnatější země světa má však několik nedořešených územních sporů¹⁶, které ji brzdí v rozvoji. Dalším brzdícím faktorem jsou pro ni nedokončené ekonomické reformy a demokratizace společnosti (Cihelková 2006: 278–279) (Evropský parlament 2014).

Potenciál EU naopak spočívá hlavně v její ekonomické síle, vezmeme-li v úvahu, že je největším obchodním uskupením a fakt, že se spolu s USA honosí nejvyšším HDP na světové scéně (Bryan 2015).

4.5 Obchodní spory mezi EU a USA

I nejlepší přátelé, s hromadou společných zájmů, mívají na různé situace odlišný názor, jiné pořadí v žebříčku priorit, nebo naprosto odlišné metody používající k dosažení vlastních cílů. Spojené státy mají vybudovanou „hard power“ a pro prosazení vlastních zájmů často využívají svojí vojenskou sílu, která slouží dobře i jako zastrašovací metoda. Americká mentalita však často jedná v národním zájmu, aniž by se ohlížela na koncept mezinárodního práva, který naopak Evropské národy nadřazují nad právo národní. Tento kontrast je posléze viditelný v případech, kdy se Spojené státy drží stranou při vytváření nových pravidel s pozitivním dopadem na mezinárodní řád a z egocentrických důvodů na nich odmítají participovat. Jedná se například o vyjmutí všech amerických občanů z jurisdikce Mezinárodního trestního soudu (International Criminal Court, ICC), nerespektování pravidel WTO v problematice zemědělských subvencí a zavedení cel na dovoz oceli do Spojených států, invaze do Iráku bez souhlasu Rady bezpečnosti OSN (Organizace spojených národů) nerovnoměrnou interpozicí v konfliktu mezi Izraelem a Palestinou, nebo nevěli ratifikovat Kyotský protokol (Moussis 2007: 436). Evropská unie má významné množství aktiv a příležitostí ve světové ekonomice. Je světový šampión

¹⁶ Např. hranice s Indií po příhraniční válce v roce 1962, Spratleyho a další ostrovy, Tchaj-wan.

v obchodování s klíčovou pozicí pro výměnu zboží, služeb, nápadů (Smith 2007: 234).

Američané, jako přesvědčení skalní liberálové, chtějí více otevřená jednání a nevyžadují přílišně silnou ochrannářskou ekonomickou politiku. Evropské státy, potažmo EU, je zvyklá na jednosměrné dohody, nebo udělování výjimek například v oblasti zemědělství (Cihelková 2009: 130–132). Mají rozdílný pohled na to, jak by měla globální ekonomika vypadat u USA a u EU. Já v této kapitole uvedu hlavní příklady vzájemných překážek, které se silně promítají do vyjednávání o hlubší vzájemné spolupráci.

Častým argumentem pro odbourávání bariér a redukci podobných právních opatření bývá, že drtivá část předpisů brzdících vzájemný obchod, nemá vědecké opodstatnění a jedná se spíše o ochranu domácího výrobce, před zahraniční konkurencí¹⁷. Jedná se o formu protekcionismu, který se nejčastěji vyskytuje ve sféře zemědělské. V oblasti zemědělství jsou častokrát uplatňovány zákazy na dovoz signifikantních komodit. Jednatelé se přitom odvolávají na ochranu intelektuálního bohatství, jedná-li se například o omezení chráněného označení původu, zeměpisného označení, tradičních výrazů, označování, nebo obchodních úprav vybraných vinařských produktů (SZPI 2015). V případě hovězího masa, připraveného pomocí růstových hormonů, se Evropská komise odvolává na ochranu zdraví. Mnoho podobných sporů s EU musela často na žádost USA řešit WTO.

4.5.1 Všeobecná dohoda o clech a obchodu a Světová obchodní organizace

Předmětem WTO je v první řadě snižování cel a odstraňování necelních bariér. Do roku 1995, se jednalo o GATT, která byla poté transformována do nynější WTO. Zatímco u GATT byly mezinárodní dohody závazné pouze pro státy, které s dohodou souhlasily a posléze ratifikovaly, u WTO je bezpodmínečně nutná

¹⁷ Viz. Kapitola 3.5.2 Banánová válka.

absolutní shoda a přijaté resoluce jsou tedy závazné pro všechny členské státy, nikoho nevyjímaje. Na rozdíl od dřívější dohody GATT, se jedná o plnohodnotnou instituci s právem dojednávat dohody a udržovat komunikaci s jinými mezinárodními organizacemi, z prestižního postavení. Nejsilnější zbraň v rukách této organizace však spočívá v možnosti řešení sporů, s širokou mezinárodní členskou základnou a tomu podpůrných účinných nástrojů. O důležitosti této organizace, svědčí počet jejích členů, zavazujících se plnit veškeré interní smluvní podmínky, který se v roce 2015 vyšplhal na 162 a 22 pozorovatelů. WTO stojí na několika pilířích, mezi něž patří nediskriminace, předvídatelnost, transparentnost a stabilita. Dále se mezi ně řadí rozvojový princip a systém národního zacházení, díky kterému mezi domácími i zahraničními dodavateli, není činěn žádný rozdíl (World Trade Organization 2016). Počínaje koncem druhé světové války, hraje EU společně s USA, ústřední roli v rozvíjení systému mezinárodního obchodu. Samotný jednotný trh EU, byl částečně inspirován postupy a zásadami GATT. Po ratifikaci Lisabonské smlouvy, má EU plnou a přímou pravomoc v oblastech společné obchodní politiky. Když tedy Unie jedná v rámci WTO, je zastoupena Komisí a vystupuje jako jeden právní subjekt, jménem všech 28 členských států. Unie, se skrze WTO, dále snaží podporovat multilaterální rámec pro obchodní jednání, který by měl ta bilaterální doplnit, nebo zcela nahradit. Vzhledem k tomu, že se ostatní partneři uchylují k bilaterálním dohodám, rozhodla se i EU pro částečné přehodnocení vlastní dlouhodobé strategie a dále pokračuje v regionálním a bilaterálním jednání¹⁸. Tyto změny nám ukazují, že starý systém, kterému do značné míry Evropa a USA dominovaly, se za posledních 20 let změnil. Důsledkem těchto změn je otevřenější a komplexnější systém, ve kterém ústřední úlohu pozvolna přebírají nové subjekty¹⁹ (Mendonça 2016).

Obchodní spory mezi EU a USA, jsou nejvíce řešenými na půdě WTO a proto je důležité, oba aktéři jako ekonomické velmoci, pravidla Světové obchodní

¹⁸ Např. jednání EU s USA o TTIP.

¹⁹ Zejména rozvojové země a země s transformujícím se hospodářstvím, z nichž některé zažívají období silného hospodářského růstu.

organizace dodržovali a byli pro ostatní členy dobrým příkladem. V opačném případě by Světová obchodní organizace ztrácela na důležitosti a její vliv by oslabil. Spojené státy a EU, však společně disponují velkou ekonomickou silou a ve sporných případech většinou nechce ustoupit ani jedna strana.

Jak bude v následujících případech vybraných sporů mezi EU a USA patrné, Spojené státy zastávající přístup liberalizačního opatření, v nichž nejčastěji Evropskou Unii obviňují z přílišného protekcionismu a regulací. Unie dodnes nechce v jednáních s USA ustupovat v otázkách kvality²⁰.

4.5.2 Banánová válka

Evropská unie se snažila ochránit spotřebitele před kvalitativně nedostačujícím potravinovým produktem, který podle ní nesplňoval kvalitativní normy EU²¹. Země ACP, které zásobovaly svými banány evropský trh, byly Unií po podpisu dohod z Cotonu a Lomé značně privilegovány. Výhody těchto zemí, spočívaly v umožnění dovážet banány na trh EU, bez kvót. Na banány ze Střední a Latinské Ameriky, byly naopak uvaleny množstevní kvóty a cla. Postižené americké společnosti Dole a Chiquita, vyvíjely na vládu spojených států tlak, dokud nepodala na EU žalobu k WTO (European Parliament News 2011). EU soudní spor v roce 1997 prohrála a USA za znevýhodňování „dolarových banánů“ reagovala odvetnou akcí. V roce 1999 americká vláda uvalila sankce na dovoz produktů z EU, ve výši 191 miliónů amerických dolarů ročně, jako reakci na evropskou nepřístupnost. V roce 2006 EU ustoupila a byl zaveden režim, bez množstevního omezení. Tento režim byl však stále sporný a z hlediska celních sazeb byl v nesouladu, s obchodními pravidly WTO. Až v roce 2009, se EU dohodla se zeměmi Jižní Ameriky, na snižování cel při dovozu banánů do Evropy (Holubová 2005). Podle slov samotného generálního ředitele WTO Pascala Lamyho, se jednalo o jeden z nejdéle běžících sporů v historii mnohostranného obchodního systému, po druhé světové válce (World

²⁰ Např. požadavky na balení, informace v označování zboží, specifické rysy zboží.

²¹ Nízký podíl dužniny, tlustá slupka.

Trade Organization 2009). Tento spor nám dokonale vykresluje situaci, ve které se ochránářsky založená Unie, dostává do střetu se Spojenými státy, usilující o maximalizaci liberalizace volného trhu (Marsh, Mackenstein 2005: 120).

4.5.3 Ochrana životního prostředí

Spojené státy mají v několika otázkách naprosto odlišné názory, než má EU a jedním z dalších sporných oblastí je právě Kjótský protokol. Již řadu let EU iniciuje snižování emisí skleníkových plynů a snaží se USA, jako jednu z největších představitelů znečišťování ovzduší, přesvědčit, aby se smluvně zavázaly ke snižování oněch emisí. Spojené státy však Kjótský protokol odmítly ratifikovat. Důvodem k neochotě zavázat se novými pravidly pro snižování emisí, byla pro USA především skutečnost, že by tím poškodily vlastní hospodářství. Dále se odvolávaly na to, že nejsou jediní z průmyslově rozvinutých zemí, které iniciativu svojí participací nepodpoří²² (Euroskop 2009).

EU je v této problematice aktivní a již řadu let se snaží přimět Spojené státy k souhlasu se závazným snižováním emisí skleníkových plynů. Jedná se o rámcovou úmluvu Organizace spojených národů o změně klimatu. Snižování emisí, každou smluvní stranou, o nejméně 5,2 % ve srovnání se stavem v roce 1990, má podle protokolu vést k podpoře udržitelného rozvoje a růstu úrovně životního prostředí (Ministerstvo životního prostředí 2016: 2–22). Spojené státy se však nechaly slyšet, že chtějí aktivně participovat na ochraně životního prostředí a bojovat proti poškozování klimatu. Na rozdíl od hlavního iniciátora Kjótského protokolu, chtějí USA zpomalovat globální oteplování rozvojem moderních technologií. Cílem Spojených států zůstává trvalá podpora ekonomického rozvoje, který by v jiném případě Kjótský protokol zpomaloval. USA by v případě závazku v této iniciativě, musely plnit cíle obsažené

²² Např. Čína a Indie.

v Kjótském protokolu a od základů tím změnit svůj přístup k regulaci průmyslu²³. Federální vláda Spojených států takový přístup odmítá (Dessai 2001: 4–5).

4.5.4 Geneticky modifikované organizmy

Od konce devadesátých let Evropská unie vynaložila značné úsilí na plné sledování a identifikování každého, geneticky modifikovaného organismu (Genetically Modified Organisms, GMO), který cestuje přes její území (Lezaun 2006: 499–500). V roce 1999, členové Rady EU pro životní prostředí, uvalili moratorium na projednávání dalších, GMO produktů, pro komerční použití. To mělo za důsledek, že dokud nebude nastolena nová legislativa, geneticky modifikovaná kukuřice, již pěstovaná ve Spojených státech zůstane na půdě Evropské unie nadále nezákonná (Murphy 2006: 138).

Je nutno dodat, že toto je další politika, kterou mají EU a USA rozdílnou. Ve Spojených státech nejsou podobné, protekcionistické postupy vůči geneticky modifikovaným organizmům, vyžadovány a obecně je tam trh s GMO velice rozšířený (Ilgen 2006: 95). Ztráty pro USA, vedoucí z de facto moratoria Rady EU, rychle narůstaly. Teprve v roce 2003 podaly Spojené státy na zmiňované moratorium formální stížnost ke Světové obchodní organizaci (Murphy 2006: 138). Na obou stranách sporu, došlo k rozdílným obhajovacím argumentacím, podložených vlastními vědeckými poznatky. Konkrétně se názorové diference týkaly vlivu toxinu GMO na hmyz a výslednému dopadu na spotřebitele (Murphy 2006: 139). Mezitím, co americká strana žádala o provedení odvetných opatření, EU reagovala otevřeným přístupem k odborným disputacím. Odvetná opatření byla odložena a pokračování tohoto sporu pokračovalo v duchu odborných diskusí. GMO se nyní na základě žádostí podávaných podniky v EU, povolují individuálně (European Commission 2013). Komise nadále iniciuje změnu, umožňující

²³ Zejména v ropném a uhelném průmyslu se silnou lobby ve státní správě a u konzervativních republikánských kongresmanů.

členským státům volnost omezit, nebo zakázat používání autorizovaných, geneticky modifikovaných organismů (European Commission 2016a).

Na výše uvedených případech můžeme dobře pozorovat obchodní spory a rozdílné názory na specifická témata, která mohu zasahovat do případných ekonomických aliancí, nebo vzájemných ekonomických smluv. V případě EU a USA, jsou zemědělská odvětví a otázka životního prostředí, nejvíce problematickými spory (Lazoun 2006: 501–502). Podobná problematika a jiné specifické záležitosti, na které mají EU i USA rozdílné názory, mají za důsledek prodlužování vyjednávání o bilaterálních obchodních a investičních dohodách. Do vzájemných obchodních vztahů se stále prolíná rozdílný postoj obou partnerů k obchodní politice. USA stále tlačí na EU, aby byla více otevřená a nenastavovala tolik regulačních opatření, která zpomalují vzájemnou obchodní výměnu. EU si však za svojí ochranářskou obchodní politikou pevně stojí a pokládá ji za důležitou pojistku pro udržení cirkulace kvalitních produktů uvnitř členských států osmadvacítky. K odstranění jednotlivých sporů, je nesmírně důležitá vynikající diplomatická spolupráce a dlouhodobě udržované dobré zahraniční vztahy.

5 TRANSATLANTICKÉ OBCHODNÍ A INVESTIČNÍ PARTNERSTVÍ

Jak jste v průběhu mé bakalářské práce mohli několikrát zaznamenat, rozhovory mezi Evropskou unií a Spojenými státy, o zdokonalení vzájemných obchodních vztahů v minulosti již několikrát proběhly. Podepsaly řadu bilaterálních dohod, které podpořily hlubší ekonomickou spolupráci. V práci jsem usiloval o to, abychom se na obchodní vztahy nedívali pouze očima ekonoma, který hledí na obchodní situaci podle statistik a bilancí. Mým záměrem bylo zohlednit i aspekty, týkající se diplomatických vztahů, sporů a důvěry vybudované společnou minulostí, které zásadní měrou formují i politiku obchodní. Evropská unie, stejně jako Spojené státy, v mnoha ohledech splňují veškerá možná kritéria, k vybudování kvalitního ekonomického partnerství. V posledních několika letech jsme mohli pozorovat, že se těžiště světové ekonomiky přesouvá z transatlantického prostoru, do rostoucí jihovýchodní části Asie. Narůstající konkurenceschopnost, ve světě obchodu, však kromě zmiňovaného Ruska a Číny, vzniká ve více státech, z kterých za zmínku stojí alespoň Indie a Brazílie. Stagnující hospodářský růst na domácí scéně a tendence vzniku nových, globálních gigantů v ekonomické sféře, donutila Spojené státy a Evropskou unii k mnoha ústupkům, vedoucích ke kompromisním dohodám. Začali vyvíjet ještě intenzivnější spolupráci, na odstraňování zbývajících překážek transatlantického obchodu a vytváření pozitivních podmínek, pro navýšení vzájemných investic. Oba partneři mají tedy jeden hlavní, společný cíl. Dopracovat se k bilaterální dohodě, která jejich probíhající rozhovory ztvdí, ve společnou smlouvu. Za tohoto předpokladu, si navzájem navýší vlastní konkurenceschopnost a tím potvrdí svojí dosavadní roli největších a nejdůležitějších aktérů v mezinárodním obchodu.

28. listopadu 2011 proběhl ve Washingtonu významný summit EU-USA, na kterém prezident Barack Obama, nabídl lídrům EU pomoc Spojených států²⁴, s řešením dluhové krize²⁵. USA si byly vědomy toho, že k zahájení chystané velké ekonomické spolupráce, bude potřeba finanční stability obou partnerů. Proto hovořil o problému eurozóny, zároveň jako o problému USA a prohlásil, že zmiňovaná pomoc má obrovský význam i pro ekonomiku Spojených států (The Telegraph 2011).

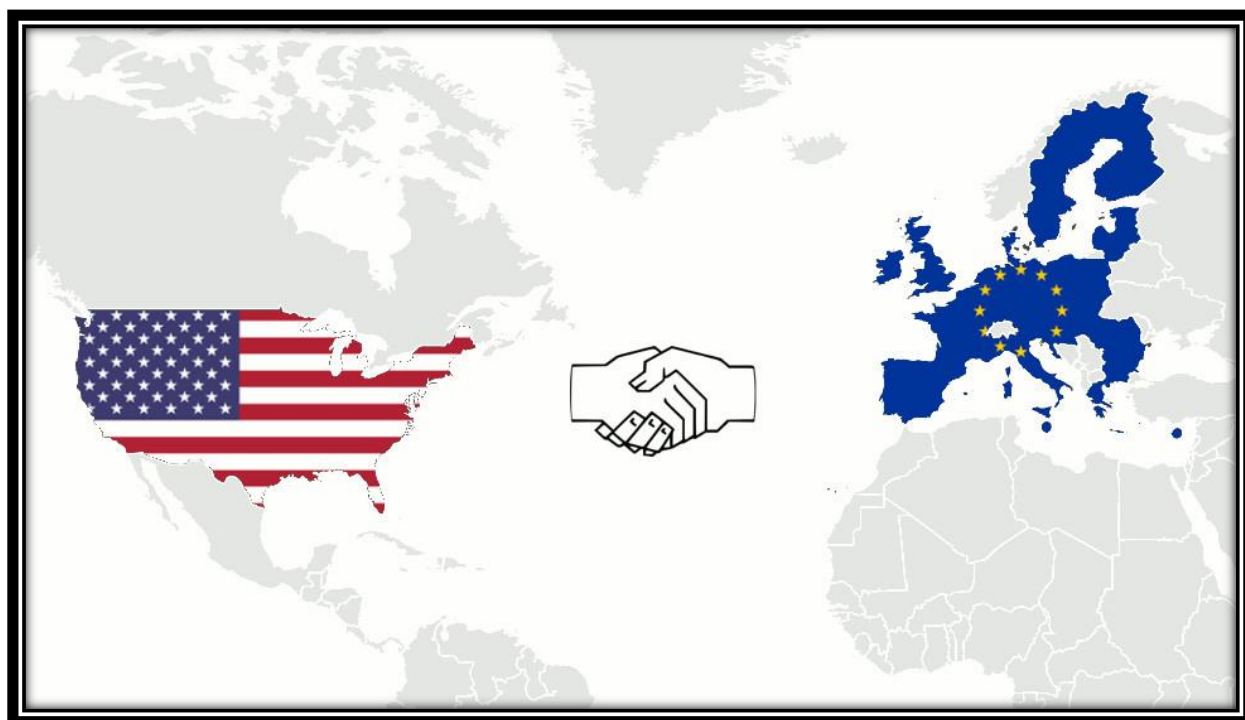
Vrcholní představitelé jednajících stran dále zadali Transatlantické hospodářské radě (TEC) úkol, který spočíval ve vytvoření vysoce efektivní Pracovní skupiny pro zaměstnanost a růst (High Level Working Group on Jobs and Growth, HLWG) v EU a USA. Jejím cílem se stalo analyzování možností, vedoucích k posílení euroatlantického obchodu, což by mělo za následek vzájemné zvýšení obchodu a investic. Dalším úkolem pro HLWG, byla podpora vzniku nových výhodných pracovních míst, hospodářského růstu a mezinárodní konkurenceschopnosti obou ekonomik. Lídři nadále po HLWG požadovali, aby začali úzce spolupracovat se všemi skupinami soukromého, i veřejného sektoru (European Commission 2015a) (European Commission 2012). HLWG vypracovala zprávu, ve které došla k jednoznačnému závěru. Nejefektivnější řešení zadaných úkolů, by podle Pracovní skupiny, měla být komplexní obchodní a investiční dohoda, zabývající se širokou škálou dvoustranných obchodních a investičních otázek. Dohoda by dále přispívala k rozvoji celosvětových pravidel, i vzájemného prospěchu obou stran. Nejvyšší představitelé obou celků, posléze schválili doporučení Pracovní skupiny a oznámili, že každá strana zahájí vnitřní postupy, nezbytné pro zahájení jednání o dohodě TTIP (European Commission 2015a) (European Commission 2012).

²⁴ Obamova administrativa se také zaměřovala na poskytování poradenství v oblasti záchranných programů a návodu, jak se pohybovat v obtížných politických rozhodnutích na základě vlastních zkušeností, během finanční krize USA v roce 2008.

²⁵ Dluhová krize eurozóny nastala v roce 2010 v Řecku a posléze se rozšiřovala do ostatních států měnového klubu. Krize odhalila zásadní slabinu měnového projektu, kterou byla společná měnová politika bez hospodářské unie. Podrobněji viz. (Bydžovská, 2016b).

V červnu 2013 na summitu G8, prezident Obama, předseda Evropské rady Van Rompuy a předseda Evropské komise Barroso oznámili, že USA a EU zahajují jednání o TTIP mezi EU a USA. Jedná se o novou a propracovanější spolupráci na minimalizování a tam, kde je možné, tak dokonce odstraňování zbývajících překážek transatlantického obchodu a investic. Zároveň by výsledky měly přispět naopak k jejich radikálnímu navýšení. Komplexní obchodní dohoda v sobě také zahrnuje záměr na navýšení hospodářského růstu, zaměstnanosti a mezinárodní konkurenceschopnosti. V neposlední řadě řeší globální otázky týkající se společného zájmu (United States Trade Representative 2016a) (Eurostat 2015a) (White House 2013).

Mapa 1: Transatlantické obchodní a investiční partnerství



Zdroj: (Skaar, Ole 2013)

Bilaterální vyjednávání dnes probíhá pod záštitou Transatlantické hospodářské rady (TEC), založené v roce 2007, kvůli posílení vzájemné ekonomické vazby. Setkání TEC probíhá pravidelně minimálně jedenkrát do roka, za přítomnosti

členů Evropské komise a kabinetu prezidenta USA (EAAS 2016). Její činnost má napomáhat v eliminaci ekonomických sporů, kontinuálním snižováním netarifním překážek v euroatlantickém prostoru, nalézání společných cest ve světové ekonomické scéně a rozvíjet přístup na trh (U. S. State Department 2016). Finální výstup dohody TTIP, by měl mimo jiné znamenat rozsouzení právě probíhajících sporů a preventivní opatření ve formě pravidel, aby k podobným sporům již nedocházelo. Tato silná zbraň, v podobě společné dohody, je ovšem dvojsečná. Ani jedna ze stran si po její ratifikaci nebude moci hájit a vykládat svá vlastní pravidla a výsledné jednání o ekonomických záležitostech tak v budoucnu může ztratit na pružnosti, stále se vyvíjejícího trhu a celkově zkostratět.

5.1 konkrétní cíle a záměry administrativy TTIP

Hlavním důvodem k vytvoření TTIP je maximalizace liberalizace vzájemného obchodu a investic, mezi oběma břehy Atlantiku. Odbourávání bariér a hledání kompromisů k dosažení takového výsledku, však u dvou největších ekonomik světa, nespočívá pouze v rušení celních poplatků. Obě strany se na začátku dialogu musely dohodnout na hlavních cílech, kterých chtějí dohodou dosáhnout, přičemž každý je rozdílného charakteru. V této kapitole chci všechny cíle pojmenovat, analyzovat a zároveň vyhodnotit jejich potenciální dopad na společný obchod. Čtenář by měl mít po přečtení této části jasnější povědomí o tom, s jakými závazky obě strany operují a co by měla ve výsledku dohoda o Transatlantickém obchodním a investičním partnerství přinést.

Oba partneři se dohodly na zanesení následujících cílů do TTIP:

- a) Obchod se zbožím a cla
- b) Textil a oděvy
- c) Technické překážky
- d) Pravidla původu
- e) Obchod se službami

- f) Elektronické obchodování a informační a komunikační technologie
- g) Ochrana investic a urovnávání sporů mezi investorem a státem (Investor-state dispute settlement, ISDS)
- h) Veřejné zakázky
- i) Malé a střední podniky (Small and Medium-Sized Enterprises, SMEs)
- j) Práva duševního vlastnictví a zeměpisná označení
- k) Urovnávání sporů mezi státy (Investor state dispute settlement, SSDS)

Celní poplatky, spolu s ostatními omezeními, zákonitě vzájemný obchod se zbožím prodražují. Snahou tedy zůstává eliminace veškerých tarifů, cel a poplatků z obchodu se zemědělskými produkty a průmyslovými a spotřebními výrobky, mezi Spojenými státy a EU. Snahou zůstává, co největší snížení nákladů týkajících se importu a exportu zboží mezi EU a USA. Podstatné části eliminačního procesu cel, budou viditelné již při uvedení dohody v platnost. Ochranné mechanismy budou nadále v dohodě nutně zakotveny, pro jakýkoliv případ nouze. Veškeré kroky, vedoucí k naplnění tohoto cíle, by měly vést k oživení ekonomiky a vytvoření nových pracovních míst. Firmám v EU to mělo v neposlední řadě pomoci k jejich expandování a úspěchům v celosvětové síti konkurencí. Statistiky udávají, že průměr cla při obchodování mezi EU a USA, činí přibližně 2 %. Takové procento je sice nízké, nicméně musíme brát v potaz, že průměr kryje naprosto rozdílnou skutečnost u jiných produktů, na které se tento průměr nevztahuje. V rozhovorech je patrná snaha o zajištění transparentního, efektivního a předvídatelného průběhu celních operací. Partneri se chtějí rovněž vyhnout tomu, aby byla nadále celní opatření uplatňována způsobem, který vytváří neopodstatněné procesní překážky obchodu. Veškerá pozitiva, vycházející z tohoto bodu, by se týkala okamžité úspory pro firmy na obou stranách Atlantiku. Ostatní nepřímé dopady by měly pozitivní efekt na snížení cen vývozního artiklu, vlivem odstraněných cel. Následné konsekvence by zapříčinily zvýšení prodeje, které by dále vyvolalo navýšení pracovních míst a obchodní řetězec by to tak celkem pozitivně uzavíralo (United States Trade

Representative 2016b) (Generální ředitelství pro obchod Evropské komise 2015: 12).

Mezi další cíle spadá získání plně recipročního přístupu na trh s textilními a oděvními výrobky. Splnění tohoto cíle by mělo být zajištěno účinnou a celní spoluprací a dalšími pravidly, pro usnadnění vzájemného obchodu s textílem a oděvy. Spolupráce regulačních orgánů EU i USA by mohla pomoci právě vyvážejícím společnostem, nebo společnostem, které se textilní výrobky teprve vyvážet chystají. Partnerská dohoda má především zajistit výrazné navýšení spolupráce v oblastech označování oděvů a jiných textilních výrobků. Hlubší spolupráce se odrazí například na uznávání symbolů uvádějících, jak správně pečovat o výrobky (United States Trade Representative 2016c) (Generální ředitelství pro obchod Evropské komise 2015: 33–34).

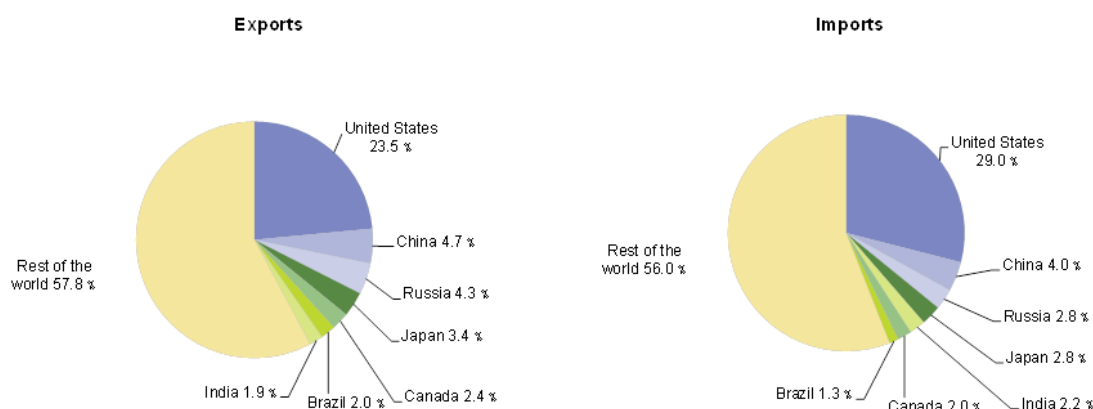
Cílem také zůstává snaha o odstranění, nebo snížení netarifních překážek, které snižují možnosti exportu a naopak navyšují konkurenceschopnost obou aktérů. Úsilím EU i USA v této dohodě je nadále snaha o eliminaci přeshraničních bariér, včetně omezení celních kvót a licenčních bariér, které doposud pěstovaly zbytečné náklady a omezovaly export na obou stranách Atlantiku. Úsilím obou partnerů je, aby dohoda obsahovala nesporný nástroj k vyhodnocení toho, do jaké míry výrobky vyhovují předpisům (United States Trade Representative 2016d). Tento cíl je jeden z nejspornějších, protože technické požadavky a postupy u kontrol produktů, jsou v EU a USA odlišné. Zatímco americká strana tlačí na tu evropskou, aby ustupovala od svých kontrolních a hodnotových opatření, EU to pokládá za velice citlivé téma a nehodlá na kroky, vedoucí ke snížení bezpečnosti, přistoupit.

Obtížnost vyjednávání, které má dojít ke kompromisu, si můžeme barvitě představit, zaměříme-li se na nespokojenost omezovaných dodavatelů na americké straně. Evropskou unií jsou totiž stanovená přísná kritéria pro import amerického zboží, které ve výsledku dosavadní spolupráci ještě více přibrzdí. Ve čtvrté kapitole jsem uvedl několik příkladů společných obchodních procesů, které vyústily až ve spor. Pro pochopení, nepřiliš rychlého vyjednávání u tak

rozsáhlé dohody, je důležité vzít v úvahu fakt, že vlády a firmy na obou stranách Atlantiku, již do provozu a vývoje svých systémů, investovaly značnou částku nákladů a proto není snadné, měnit již zavedená pravidla ani u jedné z nich. Oba aktéři staví svoji spolupráci na klíčových zásadách a pravidlech WTO (Evropská komise 2015: 19–20). Obě strany se dále v negociacích pokoušejí nastolit snadno použitelná pravidla, podle kterých půjde určit, na které výrobky se partnerství TTIP vztahuje a co je třeba k tomu, aby byl prokázán původ výrobku. Pomocí těchto pravidel se zamezí tomu, aby se veškeré benefity, týkající se dohody o TTIP, vztahovaly na jakékoliv třetí země. Při vyjednávání se bere ohled také na to, aby výsledná zavedená pravidla o původu zboží, nebyla příliš komplikovaná a naopak byla pro výrobce a vývozce co nejsrozumitelnější a mohli je tak snadno dodržovat. Nová pravidla musí zohledňovat i nadcházející trendy ve výrobě a musí tak podněcovat výrobce k inovacím (United States Trade Representative 2016e) (Generální ředitelství pro obchod Evropské komise 2015: 15–16). Závěrečnou fází tohoto úkolu bude přesné definování vhodných postupů, které budou v případě potřeby použity pro vynucení dohodou nastavených pravidel.

Základem, pro úspěšné zavedení cíle, zaměřujícího se na zefektivnění vzájemného obchodu se službami, bude posílení transparentnosti a nestrannosti. Dohoda by měla zaručit, že společnosti z obou stran Atlantiku, budou na obou trzích soutěžit za naprosto stejných podmínek, jako firmy působící na domácí půdě. To samé by se mělo týkat i přístupů obou vlád, které by měly k firmám z EU i USA přistupovat rovně. V tomto odvětví už kořeny spolupráce u obou partnerů existují a navzájem si již řadu služeb dovážejí. Obchod se službami je páteří ekonomiky jak v Evropské unii, tak i ve Spojených státech.

**Graf 5: Výběr států G20 a jejich podíl v obchodním partnerství s EU
na vývozu a dovozu služeb, 2013**



Zdroj: (Eurostat: 2015e)

V USA tvoří odvětví služeb čtyři z pěti amerických pracovních míst a v EU tvoří služby až 60 % ekonomiky a pracovních míst. Další prvek tohoto bodu, je ochranného charakteru a měl by se vypořádat s překážkami, na které firemní společnosti z Evropské unie při prodeji svých služeb, na trhu v USA nepřetržitě narážejí. Partnerství TTIP má v plánu zavést řadu pravidel, která by zrušila, či pouze snížila omezení velikosti podílu, jaký může v americké společnosti vlastnit akcionář z EU. Odstranění překážek a vytvoření nových pravidel v oblasti služeb, se bude týkat především těchto příkladů:

- Telekomunikace
- Bagrování nákladních i jiných přístavů a vodních cest
- Udělování licencí a souhlasu k poskytování služeb
- Privilegovaným profesím bude umožněno provozovat činnost na obou stranách

Atlantiku díky vzájemnému uznávání kvalifikací a vstup na americkou půdu bude mnohem snazší

- Elektronický obchod

- Finanční služby
- Poštovní a kurýrní služby
- Námořní doprava

V případě nalezení shody ve všech bodech tohoto cíle, by měla dohoda zároveň vést k těsnější spolupráci regulačních orgánů (United States Trade Representative 2016f) (Generální ředitelství pro obchod Evropské komise 2015: 13–14).

Informační a komunikační technologie (Information and communications technology, ICT) již řadu let z technických specifikací a globálních norem profitují. Partneri, na něž se bude dohoda vztahovat, však v tomto cíli usilují o spolupráci i jinými způsoby, které by byly přínosné pro spotřebitele, společnosti i orgány státní správy. Dohoda bude rovněž obsahovat podklady pro vhodná opatření, vedoucí k méně problematickému používání elektronického obchodování, aby tím byl ve výsledku podpořen obchod se zbožím a službami. Veškerá opatření, k tomu vedoucí, by měla být provedena prostřednictvím závazků, že na digitální produkty nebudou uvaleny celní poplatky, nebo neproběhne neoprávněná diskriminace na zboží, dodané elektronickou cestou. Pomocí nových předpisů u služeb ICT, které ochrání spotřebitele a zlepší informační tok, se zároveň docílí ustanovení, jež bude usnadňovat i pohyb přeshraničních datových toků. Dosažení zmiňované ochrany, se dosáhne především pomocí zesílení spolupráce regulačních orgánů. Ta bude nejvíce potřeba v oblastech elektronického označování, elektronické dostupnosti a konečně interoperability, která uživatelům umožní snadnou výměnu údajů o různých výrobcích. Firemním společnostem v EU, by měla tato část dohody výrazně pomoci, v usnadnění exportu do Spojených států. Výsledný dopad by byl neméně pozitivní i na malé firmy v EU. Kromě toho, jsou volné toky dat kritickou součástí obchodního modelu pro služby a výrobní podniky jak v EU tak i USA a jsou klíčem k jejich konkurenceschopnosti. Spolupráce by měla, podobně jako v ostatních bodech, vést k zamezení rozdílů v pravidlech obou partnerů, zaručení

vysoké úrovni ochrany spotřebitele a finálnímu omezení zbytečných nákladů na celkový provoz příbuzných opatření (United States Trade Representative 2016g) (Generální ředitelství pro obchod Evropské komise 2015: 26–27).

Spojené státy a EU mají největší světový investiční vztah. Transatlantické investice již nyní tvoří celkem 4 biliony amerických dolarů a přímo tím podporují sedm miliónů amerických i evropských pracovních míst, společně s milióny dalších nepřímých pracovních míst. Evropská unie je v USA největším investorem. Její společnosti v USA investovaly více než 1,6 bilionu EUR. Investice samotné, jsou tedy jedním z klíčových prostředků, k hospodářskému růstu obou partnerů a elementu, jež bude obě strany svazovat v ještě těsnější partnerství.

Spojené státy usilují o to, aby byla zajištěna rovná hmotná práva pro obě strany a aby tak ve výsledku z hlediska investiční ochrany nebyl před americkým investorem zvýhodněn investor z EU. Stejně požadavky jsou slyšet i ze strany EU na USA. Cílem vyjednávání spojených států, je rovněž závazné znění dohody, že americké investice budou na půdě Evropské unie ošetřeny stejně výhodně, jako je tomu u investorů z EU, nebo jiných zahraničních investorů. To by nutně vedlo k odstranění umělých a obchod narušujících bariér, pro efektivní zřízení a provoz amerických investic v EU.

Evropská unie si při vyjednávání nejvíce zakládá na přilákání investorů z USA, za efektivní ochrany práv vlád členských států osmadvacítky. Reforma, stávajícího systému ochrany investic, je tedy také důležitým bodem tohoto cíle, jehož naplněním by dohoda společností v EU přinesla více příležitostí k realizaci na trhu USA.

V tomto bodě nezůstává opomenuta ani potřeba udržení správných a smysluplných postupů, při řešení sporů mezi investory v EU i USA. Je potřeba modernizace celého systému ISDS, včetně urovnávání sporů, mezi investorem a státem. Řešení vzniklých sporů, by mělo rovněž nabýt na efektivitě, která povede k jejich urychlení, spravedlivosti a transparentnosti. Vlády obou

partnerů, by měly mít posílené právo provádět regulaci s cílem ochrany lidí a životního prostředí a zasazení se o dosažení jiných cílů, vedoucích k přínosům pro celou společnost. Celkové dosažení tohoto cíle, by mělo vést především k povzbuzení investorů ke vstupu na trh zúčastněných strana k ochraně zahraničních investorů, pomocí nových pravidel, obsahujících záruky neměnnosti (United States Trade Representative 2016h) (Generální ředitelství pro obchod Evropské komise 2015: 41–43). Na vybudování tohoto systému však mnozí kritici TTIP mají zcela jiný názor a varují před tzv. toxickým mechanismem. To by mohlo velkým korporacím umožnit žalovat vlády kvůli zákonům, které by měly snižovat jejich zisky (Monbiot 2013). Dnes tabáková společnost Philip Morris žaluje Uruguay i Austrálii za to, že se jejich vlády pokoušely přesvědčit vlastní obyvatelstvo, aby kouření omezilo. Společnost přitom jedná v souladu s podmínkami, stanovenými podobnými bilaterálními dohodami, jako je vznikající TTIP. Po uvedení TTIP v platnost, bude tedy Philip Morris moci žalovat také Velkou Británií (Armitage 2014). Korporace již mohou hájit své zájmy a obracet se na soudy. ISDS však umožní, aby namísto toho byly vlády žalovány u zahraničních korporátních tribunálů, které by fungovaly v tajnosti, bez nároku na odvolání a dalších základních záruk. Uznávaný anglický politolog Colin Crouch uvádí, že tento systém neznamená jen likvidaci demokracie, ale i zákonnosti (Monbiot 2013).

Evropská unie a Spojené státy disponují největšími trhy s veřejnými zakázkami na světě. Výběrová řízení, na veřejné zakázky, mají silný vliv na to, jakým způsobem veřejné orgány vynakládají peníze daňových poplatníků při nákupu zboží, prací nebo služeb. Z tohoto bodu je již patrné, že oběma aktérům jde především o záruky zajištění efektivního, spravedlivého, transparentního a předvídatelného průběhu zadávání veřejných zakázek. Přestože mají obě strany opět zájmy téměř shodné, ve stínu vzájemných diferencí můžeme opět nalézt drobné difference, jež vůči sobě upřednostňují. Americká strana usiluje o rozšíření možností přístupu pro americké zboží a služby na trhy, vládních zakázek v EU. Nadále potřebuje záruky pro americké dodavatele zboží a služeb,

že s nimi bude zacházeno stejně příznivě, jako je tomu v situacích při jednání s tuzemskými dodavateli zboží a služeb v členských státech EU (United States Trade Representative 2016i).

Hnacím motorem pro vyčerpávající vyjednávání Evropská unie, je poskytnutí příležitostí firemním společnostem jejích členských států k tomu, aby se mohly ve Spojených státech ucházet o více veřejných zakázek. Zajištění pro firmy z EU, by se mělo týkat soutěže se společnostmi v USA, za rovných podmínek. Přidanou hodnotou pro Evropskou unii, by dosažením tohoto bodu dohody o TTIP zajisté byla skutečnost, že by se firmy z EU mohly ucházet o větší podíl výrobků a služeb, jež veřejné orgány v USA nakupují (Generální ředitelství pro obchod Evropské komise 2015: 14).

Oba se však silně shodují v tom, že společnosti z obou stran Atlantiku, stále čelí nechtěným překážkám, jedná-li se o zisk veřejné zakázky, na opačné straně oceánu. Komplexní dohoda, má veškeré zbývající překážky v oblasti veřejných zakázek, rovněž odstranit. Výstup TTIP bude mít v oblasti veřejných zakázek pozitivní dopad na společnosti i orgány veřejné moci, na obou stranách kontinentu. Stávající pracovní místa by měla být více chráněna a nová místa se navíc budou nadále vytvářet. Společně s pracovními místy, bude pro společnosti dalším příznivým faktorem, že poptávka po jejich produktech a službách bude silně navýšena. Díky nové společné a efektivnější správě veřejných věcí, dojde ke zvýšení efektivnosti nákladů a z toho plynoucím úsporám (Generální ředitelství pro obchod Evropské komise 2015: 15).

V další fázi dohody se připravuje posílení spolupráce, která povede ke zvýšení účasti malých a středních podniků v obchodu mezi Spojenými státy a Evropskou unií. 50 milionů malých a středních podniků²⁶, jsou doslova páteří amerického a evropského hospodářství. V posledním desetiletí vytvořily celkem dvě třetiny nových pracovních míst v soukromém sektoru v EU i USA (European Commission 2016b) (Evropská komise 2015: 40) (United States Trade

²⁶ Zaměstnávají méně než 250 zaměstnanců.

Representative 2016j). Vzhledem k tomu, že malé podniky představují největší skupinu v ekonomickém odvětví, oba partneři si velice dobře uvědomují, že tato část dohody musí být pro oba dva v naprostém souladu. Malé a střední podniky, které vyvážejí do zahraničí, mají tendenci růst rychleji, vytvářet více pracovních míst a platit vyšší mzdy, než podniky stejného zaměření, které neexportují. Klíčem k zajištění hospodářského růstu a tvorbě pracovních míst, jsou totiž právě malé podniky, které by měly mít z tohoto partnerství co největší prospěch. Posílením spolupráce se navýší obchodní a investiční příležitosti na obou stranách Atlantiku, spolu s dalším vytvářením nových pracovních míst. K té by mělo dojít tím, že se bude pokračovat v odstraňování celních poplatků a další celní postupy se budou zjednodušovat. Dohoda by měla umožnit, aby obchodování malých firem mezi oběma kontinenty probíhalo snadněji. Vlivem těchto podmínek bude docházet i k posilování malých firem (United States Trade Representative 2016j). Z důvodu jejich rozvoje a růstu jim TTIP umožní přístup k potřebným informacím, které povedou k bezproblémovému přeshraničnímu obchodování. V USA by podle dohody mělo být rovněž vytvořeno kontaktní místo, ve kterém si malé firmy budou moci zjistit veškeré potřebné informace k pohodlnému exportu, importu a investování na druhém břehu. V plánu je také zřízení výboru pro udržování styků, s komunitou malých podniků. Malé podniky by tak mohly otevřeně promlouvat do chodů TTIP a jejich obavy, či priority, by byly skrze výbor zprostředkovávány obchodním orgánům v EU i USA. V neposlední řadě bude dohodou dosaženo posílení sociální integrace v EU (European Commission 2016b) a zlepšení ochrany práv duševního vlastnictví, která je pro malé podniky obzvláště podstatná (Evropská komise 2015: 40–41).

Vyjednávání, také do jednoho ze svých cílů zahrnují práva duševního vlastnictví a zeměpisná označení. V tomto bodě jednání panuje shoda, že by výstupem TTIP mělo dojít k rychlejším nabídkám více inovativních výrobků a služeb spotřebitelům, na obou stranách Atlantiku. Práva duševního vlastnictví budou přínosná jak pro jednotlivce, tak pro společnosti, které se jakýmkoliv způsobem

inovují, nebo tvoří. Inovace v oblasti nových technologií i inovátorská tvůrčí činnost, mají silný vliv na hospodářský růst obou partnerů. Kromě toho se zasazují o rozšíření nabídky a dalšího vytváření nových pracovních míst (Evropská komise 2015: 45). EU i USA jsou na světě v tvůrčím odvětví nejúspěšnější a tak vysoký stupeň ochrany práv duševního vlastnictví a jeho vymáhání, je nezbytným společným cílem v EU i USA. Jeho následkem bude rozšířena podpora inovací v oblasti nových technologií, čímž bude povolna docházet k pozitivním stimulacím investic v oblasti výzkumu a vývoje. Americké straně jde především o další důsledek, který bude znamenat silnou podporu exportu amerických výrobků a s tím vytváření nových pracovních míst.

Spojené státy v dohodě hledají nové příležitosti k podpoře a hájení zájmů amerických tvůrců, inovátorů, zemědělských pracovníků, podnikatelů a dělníků, s ohledem na silnou ochranu a účinné vymáhání práv duševního vlastnictví. Opět ale v pozadí samozřejmě hraje silnou roli posilování konkurenceschopnosti na zahraničních trzích (United States Trade Representative 2016k).

EU i USA zavedly svá vlastní, moderní sofistikovaná pravidla, na ochranu práv duševního vlastnictví, jejichž principy vycházejí z obdobných zásad, které podněcují růst a tvorbu pracovních míst (Evropská komise 2015: 45). Vzhledem k faktu, že mezi oběma aktéry již import a export mnoha služeb i zboží probíhá a zásady obou politik jsou obdobné, pravidla zajišťující ochranu práv duševního vlastnictví, jsou tedy u obou partnerů předvídatelná (Evropská komise 2015: 46).

Evropské unii jde především o naplnění shody ve sdílených zásadách, které vycházejí ze stávajících pravidel a praxe v EU a USA. Dále by rádi dohodu na závazcích u určitých důležitých záležitostech, jakými jsou například aspekty autorského práva, které již EU chrání, nebo práva na veřejné vystupování a veřejnoprávní vysílání. Nejvíce však v této oblasti Evropské unii záleží na dohodě o zeměpisných označeních. Mnoho produktů z EU se totiž vyrábí, nebo připravuje v konkrétních regionech. Vyrobený produkt potom nese označení místa, odkud původně pochází a právo EU ho chrání jako tzv. zeměpisné označení. Ochrana názvů ale funguje na obou stranách Atlantiku rozdílně.

Ve Spojených státech obchodní právo umožňuje výrobcům názvy chránit, jako tzv. ochranné známky. Mnoho názvů Evropské unie, tím však zůstává bez ochrany. Z pohledu EU, se jedná o nedostatečný systém Spojených států, který způsobuje, že jsou na americké půdě prodávány produkty používající název původu z konkrétního regionu EU, které však v uváděném regionu vyrobeny nebyly. Tím jsou ve výsledku poškozeni jak američtí spotřebitelé, jež jsou tímto počinem mystifikováni, tak i výrobci ze zemí EU. Proto je v oblasti ochrany zeměpisného označení hlavním cílem přesvědčit USA, aby svůj systém v několika zásadních ohledech pozměnily a celkově zefektivnily (Evropská komise 2015: 46).

Obě strany mají dále zájem na zavedení účinného a spravedlivého mechanismu, pro urovnávání sporů mezi státy ISDS. Komplexní dohoda o TTIP a podmínky nutné k jejímu zrealizování, vytvoří soubor vysoce standardních pravidel a povinností, které pomohou udržet vzájemný otevřený trh a vytvoří rovné podmínky pro partnery oné dohody. Společným úsilím tohoto bodu je získání transparentního, spravedlivého, včasného a efektivního způsobu, jak urovnávat spory mezi vládami EU a USA ve věcech, které vyplývají z dohody o obchodu a investicích.

Evropská unie považuje způsob, kterým WTO řeší spory mezi členskými zeměmi, za vysoce efektivní a navrhuje, aby v následném urovnávání sporů mezi partnery v dohodě TTIP, byla použita totožná metoda, která je však nyní používána pouze na půdě WTO. Vycházení, z již dobře fungujícího systému, umožní partnerům nové dohody, aby práva a pravidla mezi nimi vyjednaná, byla objasňována a prosazována. Spojené státy, dále ve svých návrzích uvádějí, že by v dohodě neměl chybět ani prvek, který by umožňoval případným konfliktům předcházet. K tomu bude zapotřebí snaha o včasnou identifikaci a řešení sporů, prostřednictvím vzájemných konzultací (United States Trade Representative 2016l) (Evropská komise 2015: 43). Transparentnost celého systému, by měla být stejně jako u ostatních bodů dohody, rovněž zaručena. V případě zanedbání, či porušení pravidel, nebo povinností, na nichž se všichni v této dohodě shodnou, budou k dispozici účinné prostředky, jež budou viníka hnát k zodpovědnosti. Prvořadým

důvodem USA pro vytvoření spravedlivého a otevřeného mechanismu pro urovnávání sporů, je docílit garance poskytnutí americkým exportérům spravedlivého a nediskriminačního zacházení.

V tomto bodě si Američané hájí svoji pozici tvrdého vyjednavče a vysílají tak především k vlastním občanům signál, že vysoký standart, na který jsou zvyklí, zůstane zachován, a že v případě náznaku jakékoliv újmy, zastanou svůj jestřábí postoj při řešení vzniklého sporu, pomocí vysoce efektivních instrumentů k jejich prosazení (United States Trade Representative 2016l).

Evropská unie chce především zabránit tomu, aby případné neshody nevedly k poškození vztahů mezi EU a USA a proto směřuje svá jednání k tomu, aby ve výsledku byly konflikty ohledně výkladu a provádění urovnány předvídatelným způsobem a aby celý mechanismus urovnávání sporů byl ještě transparentnější, než uznávaná metoda WTO (Evropská komise 2015: 44).

5.2 Průběh kol vyjednávání o TTIP

Velká dohoda vyžaduje mnoho úsilí, trpělivosti i velkou míru diskrétnosti. Ve vybraných členských státech EU, můžeme dnes pozorovat demonstrace a protesty proti vzniku TTIP a to podle míry znepokojení, která se v každé zemi liší. Jednání TTIP bylo zahájeno v červenci 2013 a dodnes proběhlo celkem 13 vyjednávacích kol (European Commission 2016c). Smlouva, která má mezi EU a USA vzniknout, bude stvrzovat podmínky, pravidla a povinnosti, dosud největšího ekonomického bilaterálního uskupení, na světě. Vyjednávací kola, která stále probíhají, mají jistou míru utajení, na kterou, jak v závěru upozorním, často negativně reagují kritici. Přesto dnes můžeme být svědky vzniku nového hospodářského svazku a čerpat informace z výstupů jednotlivých jednání.

Za dobu vyjednávání bylo dosaženo velkého technického pokroku ve většině oblastí, přesto si jsou obě strany vědomy toho, že než dojde k závěrečnému podpisu dohody, musí být proveden ještě veliký kus práce na jejím zformování. Obě strany se zavázaly, že svoji práci mezi jednotlivými koly urychlí a proto se

vybrané skupiny před dalším kolem v Bruselu opět setkají. Berou přitom na vědomí, že prioritou není rychlost, ale dosažení efektivního progresu v současné fázi jednání (European Commission 2015c: 3). V průběhu posledních několika měsíců probíhal intenzivnější styk mezi vyjednávacími týmy z obou stran a dnes jsou spolu téměř v denním kontaktu. Význam transparentnosti celého procesu si oba aktéři velice dobře uvědomují a je důležité, aby negociace byly veřejnosti i občanské společnosti maximálně otevřené a sdílely s ní co nejvíce informací. Právě vysoká participace veřejnosti a národní diskuse podle nich mají obchodní politiku zlepšit a věcná kritika často výsledek procesu může jen zkvalitnit (Office of the United States Trade Representative 2015) (EU TTIP Team 2016). Mnozí vědci však o transparentnosti TTIP pochybují. Britské noviny The Guardian jsou jedněmi z médií, často kritizujících TTIP, a v otázce transparentnosti vyjednávání uvádějí, že se Evropská komise snaží celý proces udržet v tajnosti. Je pravdou, že každoroční jednání byla veřejně oznámena v tisku a Komise je pravidelně konzultuje s občanskou společností, odbory, nevládními organizacemi a podniky. Kritici však považují většinu prohlášení za pouhé opakující se fráze, které jsou údajně výplodem profesionálně vedené komunikační strategie (Monbiot 2013) (De Gucht 2013).

Oba vyjednávací týmy si spolupráci pochvalují a dosavadní vyjednávání se obešlo bez větších komplikací. V nadcházejících měsících čeká oba týmy hodně práce v dosažení společného cíle, kterým je udržení intenzivní kooperace, zúžení rozdílů v nejcitlivějších otázkách a text dohody tak do července letošního roku, co nejvíce zkonsolidovat. Při zachování stávajícího vývoje spolupráce a nevyskytne-li se větší komplikace, jednání o TTIP, by podle USA mohla být završena již v tomto roce, přičemž kompletně by mohla být hotova již ve druhé polovině letošního roku. Přesto se oba partneři shodují na tom, že není třeba věci jakkoliv uspěchat a upřednostňují tedy ambiciózní a vysoce kvalitní smlouvu.

Dohoda o TTIP nebude pouhou bilaterální dohodou dvou mocenských uskupení na poli světové ekonomiky. Vzniklá dohoda pomůže oběma partnerům v příležitosti utvářet globální pravidla pro obchod a investice způsobem,

který odráží společné zájmy a hodnoty jejich normotvůrců. Od zahájení negociací, strategické a ekonomické důvody pro dohodu rapidně zesílily, protože oba aktéři cítí obrovskou příležitost, stát se společně ekonomickým hegemonem, který nebude pravidla světového obchodu jen poslušně dodržovat, ale který je bude zároveň vytvářet. Navíc tímto způsobem obě velmoci zesílí i jednotlivě (United States Mission to the European Union 2016).

Při zpracovávání smlouvy si musí obě skupiny počínat velice opatrně, neboť v případě laxního jednání při negociacích by výsledný negativní efekt měl obrovský dopad na celé partnerské uskupení. V situacích, jako je příprava doposud největší obchodní dohody, není lajdácká chyba akceptovatelná a i když se zdá, že mají obě strany shodné cíle, stanoví si vždy každá svůj vlastní pracovní plán za účelem následné konsolidace návrhů textu. Při vyjednávání se často stává, že má jedna ze stran příliš ambiciózní návrh na konsolidaci jednoho z projednávaných témat a poté co druhá skupina upozorní na nebezpečí z toho návrhu plynoucí, obě strany záležitost přezkoumají. Při odstraňování cel dochází často k neshodám o postupu k dosažení jejich zrušení. V jedenáctém kole došlo opět k tomu, že jedna ze stran navrhovala přílišné urychlení bourání celních bariér, kdežto opoziční strana oponovala tomuto návrhu tím, že domácí výrobci nebudou mít dostatek času na přizpůsobení se rychle tvořícím se změn. Mnoho společností a zejména malých firem, by tak mohly dojít k vysoké míře chybovosti v nově se formujícím trhu. Obě strany by pak mohly být, díky unáhlenému řešení, spíše poškozeny a proto se strany v průběhu prozatím posledního kola jednání o TTIP dohodly, že budou celní překážky odstraňovat pozvolněji (European Commission 2015c: 4). Výkonná skupina z EU často uvádí, že je nekompromisní v otázce kvality produktů, které mají proudit do členských států a vytváří mnoho úředních opatření, aby tomu zůstalo i nadále. Evropská komise se již nechala při vyjednávání se Spojenými státy slyšet, že v této problematice nehodlá ustoupit a na svých požadavcích bude trvat i nadále. Spojené státy se snaží protistranu přesvědčit o nepříznivém vlivu přílišné

byrokracie, na ekonomiku celého uskupení, které by mělo být výstupem dohody TTIP.

Britský deník The Guardian však opět v této problematice zmiňuje, že podobné výstupy vyjednávací skupiny jsou jen čirou frází, která má utěšit veřejnost. Ve skutečnosti prý již Evropská komise rezignovala před tlakem ze strany USA, které chtějí, aby TTIP umožňovala dovoz již dříve zakázaných potravin. Hlavní zástupce EU pro obchod Damien Levie prohlásil, že dovoz geneticky modifikovaných plodin a chemicky omytých hovězích jatečně upravených těl, byl ze strany EU schválen, ještě před oficiálním zahájením vyjednávání. O jeho slova se právě často opírá protestující veřejnost zemí EU (Inman 2015).

Cílem Spojených států v negociacích s EU zůstává dohodnout se na zjednodušení celních postupů a odstranění zbytečné byrokracie. Většinu svých tvrzení podkládá výtahy z vědeckých dokumentů a snaží se sílu svých argumentů stavět zejména na nich. Podle americké skupiny, by právě odborníci odvětví dané problematiky, měli sami posoudit, do jaké míry jsou bezpečnostní opatření potřebná. Z těchto důvodů by mělo být zajištěno, aby zdravotní a bezpečnostní předpisy byly založeny na vědeckých poznatcích a aby výhody vytvořené dohodou TTIP čerpali zejména ti, kteří v transatlantickém prostoru vytvářejí nějakou hodnotu.

V lednu 2014 Komise založila zvláštní Poradní skupinu odborníků, reprezentujících široké spektrum zájmů z oblasti zdraví, životního prostředí a ochrany spotřebitele. Tato skupina, formou konzultací zajišťuje, aby ve výsledku TTIP skutečně usnadňovala obchod mezi EU a USA, s cílem zasadit se o celkový prospěch občanů obou kontinentů. Stalo se již běžnou rutinou a zvykem, že se skupina vyjednávačů, specializujících se v konkrétním odvětví, setká s veřejností a především zainteresovanými stranami, aby tak návrhy byly podrobeny kritice, kterou následně mohou použít ke zdokonalení TTIP (European Commission 2014).

V průběhu jedenáctého kola v říjnu 2016, se obě strany dohodly na 97% liberalizaci celních položek, z nichž bude drtivá většina uvedena v praxi okamžitě,

po vstupu smlouvy v platnost. Přestože čísla vykazují obrovský pokrok v propojenosti obou ekonomik, jednání stále pokračují a partneři se v nich stále snaží nalézat nové možnosti, s cílem odstranit zbývající překážky (United States Mission to the European Union 2016).

Prozatím poslední dvě kola vyjednávání, byla započata diskusí, ve které oba partneři hledali nejlepší cestu ke konkrétní podobě mechanismu řešení sporů, mezi investorem a státem a komplexní úpravě ochrany investic. V závěru posledního kola se partneři shodli na snaze uspíšit zbývající vyjednávání, aby tak mohla TTIP vstoupit v platnost co nejdříve (McKeon 2016).

6 ZÁVĚR

Již na začátku své práce jsem uvedl, že Evropská unie a Spojené státy, disponují největšími ekonomikami na světě. Společný podíl, na světovém HDP, se pohybuje kolem 40 %. Bilaterální vztah obou partnerů je proto považován za největší na celém světě. Evropské státy si vybudovaly k USA silné pouto, které posilovaly společným členstvím v celé řadě mezinárodních organizací, stvrzovaly mnoha privilegovanými dohodami a zpečetily bezpečnostními vazbami. Dnešní situace je taková, že EU společně s USA, mají dominantní postavení ve světové ekonomice.

Přes obecně dobré vzájemné vztahy, se ani tito partneři, nedokáží vyhnout ekonomickým sporům, které je narušují. Americká obchodní politika, je v základech liberální, a tak mají co největší snahu o otevírání trhu s evropskými partnery. EU si však od počátku svého budování počíná více protekcionisticky a do své obchodní politiky vnáší mnoho ochranných opatření, která nejsou v souladu s politikou USA. Na světě, však nejsou ekonomiky těchto partnerů jedinými silnými, s tendencí pokračovat ve svém rozvoji. Proč tedy právě USA a EU mají tak nadstandartní ekonomické vazby?

Poválečná situace vnesla do vztahů západních vítězných mocností se Sovětským svazem výraznou asymetrii. Celé následující, studenoválečné období, byly obchod a jakékoliv investice mezi západním (kapitalistickým) a východním (socialistickým) blokem prakticky nulové. Tato skutečnost se výrazně odrazila na celkovém vývoji partnerských ekonomických vztahů EU a USA na jedné straně a Ruska na straně druhé (Cihelková 2009: 167–168). USA mají kupříkladu podobné liberalizační zájmy, jako další výrazný ekonomický partner Čína. EU je však pro USA nadále prioritním partnerem. Čínsko-Americké vztahy, byly výrazně narušeny spory o autorská práva v devadesátých letech (Ganea, Pattloch 2005: 205–206). EU postihl s Čínou spor o cla na dovoz solárních panelů, který byl mezi nimi doposud největším obchodním sporem. Partnerství mezi EU

a Čínou je přesto významné pro růst obou ekonomik a obě strany vzájemné obchodní vztahy nadále utužují (BBC News 2013).

Vztah EU s USA byl kontinuálně budován desítky let, přičemž za pilířový mezník těchto vztahů, je považován konec 2. světové války, kdy proběhla americká pomoc v hospodářské rekonstrukci západní Evropy, pomocí realizace Marshallova plánu. Diplomatické vztahy obou partnerů s přibývajícím léty sílily a to bez zásadních konfliktů, které by je vážněji narušovaly. Přestože mají oba partneři dílčí neshody, sdílením společných hodnot²⁷ a navyšováním počtu bilaterálních dohod, zesilujících jejich interdependenci, potvrzují svůj dlouhodobý vzájemný vztah, s předpokladem pevného partnerství.

Stěžejní částí této práce, se stala kapitola pojednávající o aktuálním jednání Transatlantického obchodního a investičního partnerství, mezi Evropskou unií a Spojenými státy. Oboustranné vyjednávání, mají být podle participantů zakončeny již v letošním roce a vše nasvědčuje tomu, že se bude jednat o největší bilaterální obchodní a investiční dohodu, která kdy byla v mezinárodním měřítku napsána. Silný dopad bude mít dohoda pro partnery na obou březích Atlantiku, přičemž jejímu významu dále nasvědčuje tendence, stát se průlomovou pro celý svět. Ekonomická integrace bývá realizována multilaterálně, skrze WTO, v níž se většina členů musí dohodnout na jednotných pravidlech a společně zintenzivňovat liberalizaci obchodu. Transatlantické partnerství, mezi EU a USA, je potom dobrým příkladem bilaterální liberalizace obchodu.

Již v roce 2012, americký prezident Barack Obama, silně inicioval vznik TTIP. Mnozí evropští představitelé se obávali, že zvýšená pozornost USA, navazující dobré hospodářské vztahy v Trans-Pacifickém partnerství, vzniká na úkor transatlantické vazby. Spojené státy, na druhou stranu nechtěly, aby se evropský prostor příliš uzavřel a v TTIP viděly výbornou příležitost k otevření evropského trhu Spojeným státům. Mnohé studie naznačují, že odstranění transatlantických tarifů, výrazně pomůže oživit obchod mezi oběma stranami o více než 120 miliard

²⁷ Např. svoboda, demokracie, bezpečnost

dolarů během pěti let. Pro USA to znamená obrovský ekonomický i strategický výdobytek, který přinese více ekonomických příležitostí, i pracovních míst (Christy 2013).

Podle předběžných analýz, se uzavřením TTIP zvýší HDP v USA o 0,4 % do roku 2027. V případě Evropské unie, je do téhož roku očekáván nárůst dokonce 0,5 %, které by podle Evropské komise přinesly minimálně 86 miliard euro ročních příjmů navíc (Ministerstvo průmyslu a obchodu 2016).

Dohoda však nabývá kontroverzí, připouštíme-li si její kritiku zaznívající z obou břehů Atlantiku. Z řad mnohých kritiků vzniká obava o nárůst moci nadnárodních podniků, kterým by po zavedení mechanismu ISDS, bylo umožněno žalovat vlády jednotlivých států u arbitrážních tribunálů, jejichž členy by byli advokáti z řad korporací a proti verdiktu těchto tribunálů by nebyla možnost obrácení se na odvolací řízení k soudům.

Dalším zřídlem problémů, ze strany odpůrců TTIP, bývá obava ze změny stávajících právních norem EU, které zajišťují vysoký standart ochrany spotřebitele, zdraví a životního prostředí. Evropská společnost, často protestuje proti potencionálnímu nebezpečí z možného dovozu geneticky modifikovaných potravin a masa z hormonálně vyživovaných zvířat, jež by byly zapříčiněním TTIP dováženy z USA do EU.

Na kritiku však Komise reaguje zavedením veřejných konzultací, ve kterých se může evropská veřejnost ke každému cíli TTIP vyjádřit, například zasíláním vlastních připomínek. Dále Evropská komise často své veřejnosti i USA připomíná, že z nároků na kvalitu a vysokou úroveň její ochrany při negociacích TTIP nesleví.

Přestože z řad mnohých kritiků zaznívají názory, že vyjednávání o TTIP je tajné a elitářské, EU i USA, mají snahu o vysoce transparentní vyjednávání. Jako nástroj transparentnosti je často využíván dialog vyjednávačů, se zainteresovanými subjekty. Vznikají však názory, že transparentní kroky, ze strany Evropské komise, jsou jenom dobře vedenou komunikační strategií, která

má za cíl pouze uklidnit veřejnost a odklonit ji od organizování protestních akcí. Jako argument odpůrcům TTIP často pomáhá fakt, že vyjednávací skupiny nezveřejňují z negociací veškeré podrobnosti z obsahu projednávání TTIP. Vyjednavací však promptně na kritiku reagují a uvádějí, že zveřejňování veškerých podrobností, z probíhajícího vyjednávání, nemá obdoby v žádné z podobných bilaterálních dohod a že by 100% transparentnost znamenala strategický nesmysl, v rámci pokračujícího vyjednávání s protistranou.

I přes dílčí problémy ve vyjednávání, se k dnešnímu roku podařilo dovést dohodu o TTIP do bodu, který zaručuje 97% liberalizaci vzájemného obchodu. Z řad vyjednavaců dále vzešlo prohlášení, které veřejnost informuje o završení veškerých vyjednávacích procesů již v tomto roce.

Během zpracovávání bakalářské práce jsem přečetl mnoho článků, pojednávajících o TTIP. Přestože jsem z počátku zamýšlel vnést kritičnost do tohoto tématu pouze z oficiálních zdrojů obou partnerů, dospěl jsem k názoru, že veškeré oficiální prohlášení dotyčných aktérů a jejich publikované materiály, vnášejí kritiku do celé problematiky pouze povrchně. EU s USA budují důležitou ekonomickou integraci a z tohoto důvodu se současně snaží na veřejnosti vystupovat nekonfliktně. Z tohoto důvodu jsem ke kapitole, pojednávající o TTIP, použil i vnějších zdrojů, které nebyly v této dohodě žádným způsobem zainteresovány.

Nepřekvapila mě ani tak různorodost názorů, na přínos oné dohody, z řad veřejnosti, jako spíše míra kritičnosti, která byla v různých médiích tomuto tématu udělována rozdílně. Jedny z nejvíce kriticky zaměřených médií proti TTIP, s kterými jsem pracoval, byly britské noviny The Guardian. Americká média, jmenovitě U. S. News, nebo New York Times, naproti tomu měla zcela odlišný přístup k této problematice a celou dohodu včetně procesů jejího vyjednávání si spíše pochvalovala. Uvedená americká média měla dále tendenci, vykreslit čtenářům povahu transatlantické Pracovní skupiny, jako účinného nástroje iniciujícího dialog se zájmovými skupinami a vytvářejícího příznivé podmínky pro odbourávání obchodních překážek, na obou stranách Atlantiku (Kanter 2013).

7 SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

Armitage, Jim (2014). Big Tobacco puts countries on trial as concerns over TTIP deals mount. Independent. 21. 10. 2014 (<http://www.independent.co.uk/news/business/analysis-and-features/big-tobacco-puts-countries-on-trial-as-concerns-over-ttip-deals-mount-9807478.html>, 25. 4. 2016).

BBC News (2013). EU and China reach deal in solar panel dispute. BBC. 27. 6. 2013 (<http://www.bbc.com/news/world-europe-23475584>, 27. 4. 2016).

Bryan, Bob (2015). Europe is bigger than the US. Business Insider. 30. 6. 2015 (<http://www.businessinsider.com/charts-eu-economy-is-bigger-than-the-us-2015-6>, 24. 4. 2016).

Businessinfo (2002). Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT). 20. 12. 2002 (<http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/vseobecna-dohoda-o-clech-a-obchodu-gatt-7160.html#!&chapter=2>, 23. 4. 2016).

Bydžovská, Marie. (2016a). Kořeny a průběh krize eurozóny. Euroskop (<https://www.euroskop.cz/9026/sekce/koreny-a-prubeh-krize-eurozony/>, 25. 4. 2016).

Bydžovská, Marie, (2016b). Rozvojová politika. Euroskop (<https://www.euroskop.cz/8918/sekce/rozvojova-politika/>, 2. 4. 2016).

Christy, Patrick (2013). Obama's Ambitious Trade Agenda. U. S. News. 5. 3. 2013 (<http://www.usnews.com/opinion/blogs/world-report/2013/04/05/obama-should-prioritize-free-trade-agreements-with-europe-and-asia>, 25. 4. 2016).

Cihelková, Eva (2003). Vnější ekonomické vztahy Evropské unie (Praha: C.K. Beck).

Cihelková, Eva (2006). Světová ekonomika. Nové jevy a perspektivy (Praha: C.K. Beck).

Cihelková, Eva (2009). Světová ekonomika. Obecné trendy rozvoje (Praha: C.K. Beck).

Cihelková, Eva (2012). Aktuální otázky světové ekonomiky. Proměny a governance (Praha: Professional Publishing).

Cooper, William, H. (2014). EU-U.S. Economic Ties: Framework, Scope, and Magnitude. Federation Of American Scientists. 21. 2. 2014 (<https://www.fas.org/sgp/crs/row/RL30608.pdf>, 2. 4. 2016).

Dessai, Suraje (2001). The climate régime from The Hague to Marrakech: Saving or Sinking the Kyoto Protocol?. Tyndall Centre. December 2001 (<http://www.tyndall.ac.uk/sites/default/files/wp12.pdf>, 24. 4. 2016).

Euroskop (2009). Kjótský protokol má snížit emise skleníkových plynů o pět procent. Euroskop. 2. 12. 2009 (<https://www.euroskop.cz/8961/14704/clanek/kjotsky-protokol-ma-snizit-emise-sklenikovych-plynu-o-pet-procent/>, 24. 4. 2016).

Ganea, Peter – Pattloch, Thomas (2005). Intellectual property law in China (USA: Kluwer law international).

EUR-Lex (2015). Lisabonská smlouva: úvod. Europa. 22. 09. 2015 (<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/?uri=URISERV%3Aai0033>, 19. 4. 2016).

European Commission (2012). Initial General Public Consultation on EU-US High Level Working Group on Jobs and Growth. Europa. 23. 4. 2012 (http://trade.ec.europa.eu/consultations/?consul_id=160, 3. 4. 2016).

European Commission (2013). Politika EU v oblasti pěstování a dovozu GMO: otázky a odpovědi. Europa. 2013 (http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-952_cs.htm, 2. 4. 2016).

European Commission (2014). EU, U.S. trade – Negotiators explore ways to help SME stake advantage of TTIP, as fourth round of talks ends in Brussels: A full day spent with stakeholders. Europa. March 2014 (<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1041>, 12. 4. 2016).

European Commission (2015a). EU and United States. Europa. 27. 10. 2015 (<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/united-states/>, 2. 4. 2016).

European Commission (2015b). Evropská unie a Spojené státy americké zahájí jednání o transatlantickém obchodním a investičním partnerství. 22. 10. 2015 (http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-95_cs.htm, 8. 4. 2016).

European Commission (2015c). Zpráva z jedenáctého kola jednání o transatlantickém obchodním a investičním partnerství. Europa. 17. 2. 2016 (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc_154297.pdf, 10. 4. 2016).

European Commission (2016a). Genetically Modified Organisms. Europa. 2016 (http://ec.europa.eu/food/plant/gmo/index_en.htm, 2. 4. 2016)

European Commission (2016b). Entrepreneurship and Small and medium-sized enterprises (SMEs). Europa. 5. 4. 2016 (<http://ec.europa.eu/growth/smes/>, 5. 4. 2016).

European Commission (2016c). Latest documents. Europa. 1. 3. 2016 (<http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/documents-and-events/#negotiation-rounds>, 14. 4. 2016).

European Parliament News (2011). Ending the banana wars: Who wins and who loses?. Europa. 14. 3. 2011 (<http://www.europarl.europa.eu/news/en/news-room/20110121STO12285/Ending-the-banana-wars-Who-wins-and-who-loses>, 2. 4. 2016).

De Gucht, Karel (2013). You're wrong, George Monbiot – there is nothing secret about this EU trade deal. The Guardian. 18. 12. 2013 (<http://www.theguardian.com/commentisfree/2013/dec/18/wrong-george-monbiot-nothing-secret-eu-trade-deal>, 25. 4. 2016).

Eurostat (2015a). EU-US position in worldtrade. Europa. 11. 9. (http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/USA-EU_-_international_trade_and_investment_statistics#EU.E2.80.93US_position_in_world_trade, 2. 4. 2016).

Eurostat (2015b). USA-EU – international trade and investment statistics - EU and US form the largest trade and investment relationship in the world. Europa. February 2015 (http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/USA-EU_-_international_trade_and_investment_statistics#cite_note-3, 2. 4. 2016).

Eurostat (2015c). International trade in goods in 2014: EU's top trading partners in 2014: the United States for exports, China for imports. Europa. 27. 3. 2015 (http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6760204/6-27032015-AP-EN.pdf/15911e52-a591-400d-af4c-d3ac72affa8c, 17. 4. 2016).

Eurostat (2015d). Obchodní výměna EU s Ruskou federací v letech 2010–14. In. Businessinfo, Rusko: Vztahy země s EU. 1. 6. 2015 (http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/rusko-vztahy-zeme-s-eu-19085.html, 23. 4. 2016).

Eurostat (2015e). Selected G20 trading partners for EU-28 exports and imports of services in 2013, 29. 7. 2015 (http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Selected_G20_trading_partners_for_EU-28_exports_and_imports_of_services,_2013_(%C2%B9)_(%25_share_of_extra-EU-28_exports_and_imports)_EU_world15.png&oldid=247742, 17. 4. 2016).

Eurostat (2015f). Foreign direct investmentflowswiththe US, EU-27, 2004–12 (billion EUR), 8. 9. 2015 (http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Foreign_direct_investment_flows_with_the_US,_EU-27,_2004%E2%80%9312_(billion_EUR)_updated_2.png, 22. 4. 2016).

EU TTIP Team (2016). Official account of the EU TTIP Team: Negotiating on the EU-US trade & investment deal. 11. 4. 2016 (https://twitter.com/EU_TTIP_team, . 11. 4. 2016).

Evropská komise (2015). Transatlantické obchodní a investiční partnerství (TTIP) na cestě k obchodní dohodě mezi EU a USA - Partnerství TTIP zevnitř. Evropa. 2015 (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/september/tradoc_153781.pdf, 2. 4. 2016).

Evropský parlament (2014). Vztahy EU s Ruskem, USA a Čínou. Evropa. 9. 1. 2014. (<http://www.europarl.europa.eu/news/cs/news-room/20140108STO32103/Vztahy-EU-s-Ruskem-USA-a-%C4%8C%C3%ADnou-co-je-%C4%8Dek%C3%A1-v-roce-2014>, 3. 4. 2016).

Fahey, Tony (2007). The Case for an EU-wide Measure of Poverty. Jstor. February 2007 (http://www.jstor.org/stable/pdf/4137350.pdf?_=1461418688094, 23. 4. 2016).

Finnemore, Martha – Goldstein, Judith (2013). Back to Basics: State Power in a Contemporary World (New York: Oxford University Press).

Generální ředitelství pro obchod Evropské komise (2015). Transatlantické obchodní a investiční partnerství (TTIP): Na cestě k obchodní dohodě mezi EU a USA. Evropská unie. 2015 (Lucemburk: Úřad pro publikace Evropské unie).

Good, David F. (1986). The Journal of Modern History. Jstor. Jun 1986 (<http://www.jstor.org/stable/1879928>, 1. 4. 2016).

Hanhimäki, Jussi M. – Westad Odd Arne (2004). The Cold War: A History in Documents and Eyewitness Accounts (USA: Oxford University Press).

Holubová, Eva (2005). Banánová válka. Roithova. 20. 9. 2005 (http://www.roithova.cz/rozvojova_politika/101/, 1. 4. 2016).

Horčíčka, Václav – Kovář, Martin (2005). Dějiny evropské integrace. Dějiny do kapsy (Praha: Triton).

Ilgen, Thomas L. (2006). Hard power, Soft power and the Future of Transatlantic Relations (Abingdon, Oxon, GBR: AshgatePublishing Group).

Inman, Phillip (2015). Prospect of TTIP already undermining EU food standards, say campaigners. The Guardian. 18. 10. 2015 (<http://www.theguardian.com/business/2015/oct/18/prospect-ttip-deal-undermining-eu-food-standards-gmos>, 26. 4. 2016).

Janíček, Ladislav – Rais, Karel – Drdla, Miloš – Stehlík, Václav – Quintillán, Manuel, Ahijado (2003). Evropská unie: instituce, ekonomická, bezpečnostní a sociální politika (Brno: Computer Press).

Kanter, James (2013). European Trade Chief Proposes Trans-Atlantic Working Group. New York Times. 10. 10. 2013 (http://www.nytimes.com/2013/10/11/business/international/eu-trade-chief-proposes-trans-atlantic-working-group.html?_r=2&, 26. 4. 2016).

Kopecká, Hana (2011). Partnerství Ruska a EU je čistě strategické. Nic víc. Euroskop. 8. 3. 2011 (<https://www.euroskop.cz/8801/18496/clanek/partnerstvi-ruska-a-eu-je-ciste-strategicke-nic-vic/>, 23. 4. 2016).

Lane, David (2008). Russia's Oil and Natural Gas: Bonanza or Curse? by Michael Ellman. Jstor. 2008 (http://www.jstor.org/stable/pdf/27653009.pdf?_=1461486600178, 24. 4. 2016).

Lazoun, Javier (2006). Creating a New Object of Government: Making Genetically Modified Organisms Traceable. Jstor. 2006 (http://www.jstor.org/stable/pdf/25474458.pdf?_=1459331796654, 2. 4. 2016).

Marsh, Steve – Mackenstein, Hans (2005). The International Relations of the EU. (New York: Pearson Education Limited).

McCalla, Robert B. (1996). NATO's Persistence after the Cold War. Jstor. Summer 1996 (<http://www.jstor.org/stable/2704032>, 1. 4. 2016).

McKeon, Michael (2016). Latest round of TTIP talks boost momentum. Euractiv. 10. 3. 2016 (<http://www.euractiv.com/section/trade-society/opinion/latest-round-of-ttip-talks-a-momentum-boost/>, 25. 4. 2016).

Mendonça, Susana (2016). Evropská unie a Světová obchodní organizace. Evropský parlament. Březen 2016.

(http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/cs/displayFtu.html?ftuId=FTU_6.2.2.html, 24. 4. 2016).

Ministerstvo průmyslu a obchodu (2016). Transatlantická dohoda o obchodu a investicích mezi EU a USA (TTIP). Businessinfo. 27. 1.

2016(<http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/transatlanticka-dohoda-o-obchodu-a-investicich-mezi-eu-a-usa-ttip-41079.html#!&chapter=1>, 26. 4. 2016).

Ministerstvo životního prostředí (2016). Kjótský protokol k rámcové úmluvě Organizace spojených národů o změně klimatu. MZP.

([http://www.mzp.cz/C1257458002F0DC7/cz/kjotsky_protokol/\\$FILE/OMV-cesky_protokol-20081120.pdf](http://www.mzp.cz/C1257458002F0DC7/cz/kjotsky_protokol/$FILE/OMV-cesky_protokol-20081120.pdf), 3. 4. 2016).

Monbiot, George (2013). The lies behind this transatlantic trade deal. The Guardian. 2. 12. 2013

(<http://www.theguardian.com/commentisfree/2013/dec/02/transatlantic-free-trade-deal-regulation-by-lawyers-eu-us>, 25. 4. 2016).

Moussis, Nicholas (2007). Guide to European policies (Avenue Paola 43: European Study Service).

Murphy, Joseph (2006). Regulatory Standards for Environmental Risks: Understanding the US-European Union Conflict over Genetically Modified Crops. Jstor. 2006 (<http://www.jstor.org/stable/pdf/25474433.pdf>, 2. 4. 2016).

North Atlantic Treaty Organization (2015). NATO-EU: a strategic partnership. NATO. 28. 9. 2015 (http://www.nato.int/cps/en/natohq/topics_49217.htm, 4. 4. 2016).

Office of the United States Trade Representative (2015). Transparency and the Obama Trade Agenda. ustr.gov. January 2015 (<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/fact-sheets/2015/january/fact-sheet-transparency-and-obama>, 11. 4. 2016).

- Parfitt, Tom (2014). Vladimir Putin issues new 'large nuclear power' warning to West. *The Telegraph*. 16. 10. 2014 (<http://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/vladimir-putin/11167192/Vladimir-Putin-issues-new-large-nuclear-power-warning-to-West.html>).
- Potter, Robert (2012). The Importance of the Straits of Malacca. *E-International Relations*. 7. 9. 2012 (<http://www.e-ir.info/2012/09/07/the-importance-of-the-straits-of-malacca/>, 24. 4. 2016).
- Rozehnalová, Naděžda – Týč, Vladimír (2008). *Vnější obchodní vztahy Evropské unie* (Brno: Masarykova univerzita).
- Skaar, Ole (2013). What The EU-US Free Trade Deal Means . *Curiousmatic*. 5. 10. 2013 (<https://curiousmatic.com/what-the-eu-us-free-trade-deal-means/>, 22. 4. 2016).
- Smith, Michael (2007). European Union External Relations. In: Cini, Michelle, *European Union Politics* (New York: Oxford University Press), s. 225-236.
- Spáčilová, Klára (2016). Spojené státy. *Euroskop* (<https://www.euroskop.cz/9131/sekce/spojene-staty/>, 1. 4. 2016).
- Suchý, Petr (2001). *Zahraniční politika USA v devadesátých letech dvacátého století* (Brno: Masarykova Univerzita).
- The Telegraph (2011). Barack Obama says US willing to help Europe resolve debt crisis. *The Telegraph*. 28. 11. 2011 (<http://www.telegraph.co.uk/finance/financialcrisis/8922122/Barack-Obama-says-US-willing-to-help-Europe-resolve-debt-crisis.html>, 25. 4. 2016).
- Sullivan, Meg (2014). Justifying Crimea: President Putin Invokes R2P. *Brown Political Review*. 11. 4. 2014 (<http://www.brownpoliticalreview.org/2014/04/justifying-crimea-president-putin-invokes-r2p/>, 24. 4. 2016).

United States Mission to the European Union (2016). Transatlantic trade and investment partnership: Statement for Feb. 26 Joint Press Conference. U.S. Department of State. 26. 2. 2016 (<http://useu.usmission.gov/remarks102315.html>, 11. 4. 2016).

United States State Department (2016). About the Transatlantic Economic Council. State. 2016 (<http://www.state.gov/p/eur/rt/eu/tec/c33255.htm>. 2. 4. 2016).

United States Trade Representative (2016a). T-TIP Issue by Issue Information Center. USTR. 2016 (<https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/transatlantic-trade-and-investment-partnership-t-tip/t-tip>, 2. 4. 2016).

United States Trade Representative (2016b). Trade in Goods. USTR. 2016 (<https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/transatlantic-trade-and-investment-partnership-t-tip/t-tip-0>, 3. 4. 2016).

United States Trade Representative (2016c). Textiles and Apparel. USTR. 2016 (<https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/transatlantic-trade-and-investment-partnership-t-tip/t-tip-1>, 3. 4. 2016).

United States Trade Representative (2016d). Non-Tariff Barriers and Regulatory Issues. USTR. 2016 (<https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/transatlantic-trade-and-investment-partnership-t-tip/t-tip-2>, 3. 4. 2016).

United States Trade Representative (2016e). Rules of Origin. USTR. 2016 (<https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/transatlantic-trade-and-investment-partnership-t-tip/t-tip-3>, 4. 4. 2016).

United States Trade Representative (2016f). Trade in Services. USTR. 2016 (<https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/transatlantic-trade-and-investment-partnership-t-tip/t-tip-4>, 4. 4. 2016).

United States Trade Representative (2016g). Electronic Commerce and Information and Communication Technology (ICT) Services. USTR. 2016 (<https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/transatlantic-trade-and-investment-partnership-t-tip/t-tip-15>, 4. 4. 2016).

United States Trade Representative (2016h). Investment. USTR. 2016 (<https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/transatlantic-trade-and-investment-partnership-t-tip/t-tip-5>, 4. 4. 2016).

United States Trade Representative (2016i). Government Procurement. USTR. 2016 (<https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/transatlantic-trade-and-investment-partnership-t-tip/t-tip-7>, 4. 4. 2016).

United States Trade Representative (2016j). Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs). USTR. 2016 (<https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/transatlantic-trade-and-investment-partnership-t-tip/t-tip-12>, 6. 4. 2016).

United States Trade Representative (2016k). Intellectual Property Rights. USTR. 2016 (<https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/transatlantic-trade-and-investment-partnership-t-tip/t-tip-10>, 7. 4. 2016).

United States Trade Representative (2016l). Dispute Settlement. USTR. 2016 (<https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/transatlantic-trade-and-investment-partnership-t-tip/t-tip-14>, 7. 4. 2016).

White House (2013). Remarks by President Obama, U.K. Prime Minister Cameron, European Commission President Barroso, and European Council President Van Rompuy on the Transatlantic Trade and Investment Partnership. 17. 6. 2013 (<https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2013/06/17/remarks-president-obama-uk-prime-minister-cameron-european-commission-pr>).

World Trade Organization (2009). Lamy hails accord ending long running banana dispute. WTO. 15. 12. 2009 (https://www.wto.org/english/news_e/pres09_e/pr591_e.htm, 2. 4. 2016).

World Trade Organization (2015a). Russian Federation. Europa. September 2015
(<http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=RU>, 2. 4. 2016).

World Trade Organization (2015b). Trade profiles. WTO. September 2015
(<http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=E28,US>, 1. 4. 2016).

World Trade Organization (2016). Understanding the WTO – What we stand for.
WTO. 2016
(https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/what_stand_for_e.htm, 2. 4. 2016).

8 RESUMÉ

One of the most important business partners of the European Union (EU) are United States of America (USA). Bachelor thesis is analyzing transatlantic dimension of external commercial trade relations between the EU and the USA and highlights their mutual economic cooperation. Thesis briefly focuses on motives of cooperation of each the commonwealth since the end of the World War II. Then it deals in more detail with the partner situation and business relations between both stakeholders in the time frame from post-Lisbon period until the year 2016.

Thesis clarifies current economical situation in the USA and the EU – due to more detailed analysis will be observed their growth of GDP as well as share of the global import and export. Apart from their political and economic consonance, the serious trade disputes are as well discussed. These conflicts are often inconclusive and must be often addressed to World Trade Organization (WTO).

Bachelor thesis deals with the way, how these two subjects of international law make up currently the biggest bilateral economic partnership and how this partnership changes their current business trends. Due to relevance of the topic is bachelor thesis focusing on the progress of negotiations on forming a comprehensive trade agreement between the EU and the USA.

Last part of the bachelor thesis, which is considered to be the crucial part, aims mainly to describe the issue of ongoing transatlantic agreement on trade and investment partnership (TTIP) between the both partners. However, the agreement becomes controversial, if the criticism from both sides of the Atlantics is taken in place. Despite of minor problems in negotiating, this year brought the agreement about TTIP to the point, which guarantees 97% liberalization of the mutual trade. From among the negotiators also came

a statement that informs the public about the completion of any negotiation process already this year.