

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Bakalářská práce

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

Rostislav Lussier

Plzeň 2017

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 Lussier

Vedoucí práce:

PhDr. Mgr. Petr Jurek, Ph.D.

Katedra politologie a mezinárodních vztahů

Fakulta filozofická Západočeské univerzity v Plzni

Plzeň 2017

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

Plzeň, červenec 2017

.....

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 své práce požádal.

OBSAH

1 SEZNAM ZKRATEK	
2 ÚVOD	1
3 VÝVOJ TRANSATLANTICKÝCH VZTAHŮ EU A USA OD KONCE DRUHÉ SVĚTOVÉ VÁLKY.....	4
3.1 Vývoj transatlantických vztahů EU a USA od konce druhé světové války.	4
3.2 Vývoj transatlantických obchodních vztahů EU a USA v období 50. až 90. let.....	7
3.3 Formování transatlantických obchodních vztahů EU a USA od začátku 90. let.....	9
4 TRANSATLANTICKÁ DIMENZE VNĚJŠÍCH OBCHODNÍCH VZTAHŮ MEZI EU A USA A JEJICH EKONOMICKÁ SITUACE.....	13
4.1 Ekonomická situace EU a USA	13
4.2 Přímé zahraniční investice	17
4.3 Motivy ke spolupráci.....	17
4.4 Vztahy s Ruskem a Čínou	19
4.5 Obchodní spory mezi EU a USA	21
4.5.1 Všeobecná dohoda o clech a obchodu a Světová obchodní organizace	22
4.5.2 Banánová válka	23
4.5.3 Ochrana životního prostředí.....	24
4.5.4 Geneticky modifikované organizmy.....	25
5 TRANSATLANTICKÉ OBCHODNÍ A INVESTIČNÍ PARTNERSTVÍ	27
5.1 Konkrétní cíle a záměry administrativy TTIP.....	30
5.2 Průběh kol vyjednávání o TTIP	41
6 ZÁVĚR	46

7 SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	53
8 RESUMÉ	64

1 SEZNAM ZKRATEK

ASEAN – Sdružení národů jihovýchodní Asie

ČLR – Čínská lidová republika

DDA – Rozvojová agenda z Dohá

EHP – Evropský hospodářský prostor

EK – Evropská komise

ESUO – Evropské sdružení uhlí a oceli

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

NTA – Nová transatlantická agenda

NTM – Nový transatlantický trh

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. Marshall (Hanhimäki 2004: 122)

Pro Evropskou unii jsou nejdůležitějším obchodním partnerem právě Spojené státy americké. V práci budu analyzovat transatlantickou dimenzi vnějších obchodních vztahů mezi EU a USA a zaměřím se na jejich vzájemnou ekonomickou spolupráci. Tu zdůvodním především stručným představením vzájemných dlouhodobých obchodních vazeb a bilaterálních dohod. Věnovat se budu rovněž motivům spolupráce každého z nich a funkci jejich vnějších ekonomických vztahů.

Cílem této práce je analýza vzájemných vztahů EU a USA se zaměřením na jejich ekonomickou rovinu. V práci budu analyzovat vyjednávání dohody o TTIP mezi EU a USA. Budu se zabývat tím, zda a v jakých otázkách jejich odlišné postoje narušovaly průběh vyjednávání o TTIP, které oba aktéři v oficiálních dokumentech deklarují jako téměř bezproblémové. Posledním cílem je určení potencionálních dopadů TTIP na oba aktéry, přičemž se rovněž pokusím nastínit možný dopad dohody také na celosvětový obchod. V práci budu postupovat od obecného (nástin historického kontextu a aktuální podoby ekonomických vztahů mezi EU a USA) ke specifickému (TTIP). Klíčová zjištění vyplývající z práce rozpracuji v závěru této práce.

Práce je rozčleněna do tří kapitol. V kapitole první stručně popíši 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. Budou zde charakterizovány motivy a cíle obou aktérů, které zapříčinily rozvoj spolupráce a následné propojení jejich

ekonomik. Analyzuji významné obchodní dohody a smlouvy, které v tomto období byly mezi oběma aktéry uzavřeny.

V následující kapitole se budu pokoušet objasnit současné ekonomické situace v USA i EU a kvůli hlubší analýze se budu zabývat růstem jejich HDP a podílem na veškerém světovém dovozu a vývozu. Blíže se zaměřím na motivy spolupráce mezi EU a USA. V této kapitole se dále zaměřím na mezinárodní vztahy dalších nejvýznamnějších obchodních partnerů EU, abych zdůvodnil, proč právě mezi EU a USA je ekonomická spolupráce nejsilnější. Kromě politického a ekonomického souznění EU a USA se budu věnovat i vážnějším obchodním sporům mezi nimi. V kapitole bude rovněž zohledněna jejich společná zahraniční politika, která má reálné dopady na ekonomické vazby. Zahrnuty budou také 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 zahraniční politice, nebo dodržování mezinárodního práva.

Díky aktuálnosti tématu tato bakalářská práce nejvíce přiblíží právě průběh vyjednávání o formující se komplexní obchodní dohodě mezi EU a USA. Téma bakalářské práce jsem si vybral především kvůli emotivnímu, avšak ne zcela objektivnímu způsobu informování o problematice TTIP ze strany nátlakových skupin a veřejně dostupných médií. Pro běžného občana je získání relevantních informací o podrobnostech TTIP komplikované. Jsou to ale životy a možnosti běžných občanů, které budou v případě přijetí dohody ovlivněny.

Poslední kapitola bakalářské práce, kterou zároveň pokládám za stěžejní, bude cílit zejména na problematiku probíhající Transatlantické dohody o obchodu a investicích mezi EU a USA. Budu se zabývat vývojem dohody TTIP, jež je považována za jeden z nejdůležitějších kroků v historii vzájemné spolupráce. Kapitola bude zahrnovat analýzu cílů dohody TTIP, které si obě strany stanovily hned v počátku vyjednávání.

Dohoda rozděluje občany do dvou táborů. Odpůrci i příznivci dohody se pravidelně přou v politických diskusích a mnohdy dochází i k emotivně vyhroceným konfliktům. Tuto skutečnost podporuje zejména ne zcela transparentní vyjednávání o dohodě. Budu se tedy věnovat jak průběhu vyjednávání o TTIP, které je momentálně dočasně pozastaveno, tak jejímu dostupnému obsahu.

Stěžejními zdroji mé práce jsou oficiální stránky EK a Generálního ředitelství pro obchod, spolu s 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 knižních publikací a odborných článků z akademických databází. 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 posloužila jako zdroj informací o historických souvislostech a dohodách, které oba aktéři uzavřeli v minulých dobách. V této části práce bude patrný postupný historický vývoj obchodních vztahů mezi oběma aktéry, který vedl až k současnému stavu.

Druhá polovina práce je konečně zaměřena více na aktuální dění, a proto byly využity zejména internetové zdroje, které obsahují informace mnohdy ještě knižně nepublikované. Vyjednávání o TTIP prochází neustálými změnami a jednání stále nejsou ukončena. Z těchto důvodů je knižních publikací, které bych mohl do této části práce zahrnout, k dispozici minimum. Pro kapitulu pojednávající o TTIP jsem proto využíval převážně oficiální internetové stránky zainteresovaných ministerstev a odborné články dostupné z elektronických vědeckých databází. Nadále jsem čerpal z aktuálních a relevantních článků mediálních zdrojů. V práci jsem se několikrát uchýlil k argumentům, pro něž jsem hledal oporu právě v již zmiňovaných odborných člancích.

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

V úvodu této práce jsem zmínil, že první část se bude zaměřovat na vývoj vzájemných vztahů od konce druhé světové války mezi USA a členskými zeměmi EU, dříve zeměmi Evropských společenství. V následujících podkapitolách budou stručně představeny relevantní historické souvislosti, které určují charakter vztahů mezi oběma regiony.

3.1 Vývoj transatlantických vztahů EU a USA od konce druhé světové války

Již během první světové války USA ukázaly svůj záměr o blízkou spolupráci s 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.

V období druhé poloviny třicátých let byly USA nejsilnější hospodářskou velmocí na světě (Příkryl 2014: 42). Vstupem do následující druhé světové války tak USA daly najevo, že jsou připraveny na spolupráci. Zároveň s tím však demonstrovaly svoji silnou ekonomickou stránku a jejich moc byla značně posílena. Již v roce 1942 prezident Roosevelt zdůrazňoval zodpovědnost Státního departmentu za vypracování politiky pomoci USA obyvatelstvu okupovaných území, která budou osvobozeny armádami Spojených národů (Krátký 2010: 82).

USA byly válkou postiženy minimálně. Infrastruktura Evropy po druhé světové válce však byla zdevastována a výrobní zařízení zničena. Mezi hlavní cíle zahraniční politiky USA patřila liberalizace globální ekonomiky, která by zároveň vytvářela stále nové trhy pro americké zboží (McCalla 1996: 453)

V poválečném období však záleželo na rozhodnutí USA, jestli se aktivně zapojí do rekonstrukce válkou poničené Evropy, nebo zda se přikloní k izolacionismu, a nechá tak evropské státy vypořádat se s následky druhé světové války po svém (Dančák 2007: 287). V roce 1947 se situace v Evropě ukázala jako nadále

neudržitelná a z pohledu USA vyžadovala razantní a okamžitý zásah. Evropské státy byly vystaveny krajně obtížné hospodářské situaci. Finanční krize narůstala a hrozilo nebezpečí, že přeroste ve skutečnou a těžko řešitelnou hrozbu stability zatím velmi křehké evropské ekonomiky (Tajovský 2013: 14). Kvůli neúrodě téhož roku prudce stouply požadavky na import potravin do evropských zemí a akutním se stal i vysoký nedostatek paliv a pohonných hmot (Milward 1984: 6). Země západní Evropy stály před nebezpečím totálního zhroucení svých ekonomik i díky chronickému nedostatku finančních prostředků (Tajovský 2013: 14).

Zmíněné faktory s sebou mohly přinést další vzestup popularity extrémně levicových stran, a to mohlo způsobit nástup prosovětských režimů v západní Evropě. *„Představitelé USA si stále silněji uvědomovali, že závažným způsobem přecenili schopnost hospodářského oživení evropských zemí a že bez zásadního průlomu v této oblasti může dojít díky kumulaci problémů k akceleraci destruktivních tendencí, na něž Stalinovi a jemu totálně podřízeným komunistickým stranám v zemích západní Evropy stačilo pouze čekat“* (Tajovský 2013: 15). Dle Dančáka byly USA toho názoru, že by bylo lépe případným konfliktům předcházet přímým a intenzivním vlivem, protože následná vojenská intervence by byla nákladnější, než předem projevené diplomatické úsilí (Dančák 2007: 287).

V poválečném období se USA zaměřily na celkovou obnovu válkou poničené Evropy, díky čemuž tak mohly uplatnit nové odbytiště pro svůj kapitál i produkty americké výroby. Svoje spojenectví podložily zejména realizací finanční pomoci v podobě Marshallova plánu v roce 1948. Kongres Spojených států amerických se k pomoci poválečné Evropě vyjádřil slovy: *„Vzhledem k výhodám, jež Spojené státy využívaly z existence bezbariérového domácího trhu, je nyní ustanovena politika lidu Spojených států amerických, která si klade za cíl podpořit evropské země prostřednictvím organizace, která ponese náklady společného úsilí, mající za cíl urychleně dosáhnout ekonomické kooperace v Evropě, jež je nezbytná pro dlouhotrvající mír a prosperitu“* (Economic Cooperation Act of 1948).

Jednání USA v tomto kontextu můžeme považovat stejně tak za solidární, jako pragmatické.

V roce 1948 byla ekonomická spolupráce zastřešena OEEC, jež sloužila jako administrace Marshallova plánu (Good 1986: 545–547). Hlavní funkcí této organizace byla koordinace prostředků, které plynuly z Programu pro obnovu Evropy. Připojilo se k ní celkem 16 západoevropských států. Program pro obnovu Evropy měl za cíl u vhodných zemí tohoto kontinentu prohlubovat hospodářskou spolupráci jak s USA, tak i s Kanadou (Horčíčka, Kovář 2005: 151). Marshallův plán se osvědčil jako jeden z příkladů, kdy ekonomická pomoc Evropě znamená silné posílení vlastního hospodářství (Janiček, Stehlík, Rais, Drdla, Quintillán 2003: 109).

Po roce 1951 byla hlavním cílem OEEC liberalizace zahraničního obchodu mezi členskými státy a v roce 1961 se členy organizace staly rovněž USA a Kanada. OEEC se následně transformovala na OECD, která se stala světovou ekonomickou mezivládní organizací.

Základy liberalizace světového obchodu však byly položeny dříve a mezníkem světové ekonomiky se stal rok 1944. V tomto roce se konala mezinárodní konference v Bretton Woods, která měla celosvětový dopad a nastolila tím nový řád ve světě financí. Konference zahrnovala jak otázky pro poválečnou pomoc a obnovu, tak otázky důležité pro ekonomické a finanční vztahy ve světě. Hlavním protagonistou a iniciátorem byly ekonomicky sílící USA. Výsledkem byly Brettonwoodské dohody. Součástí dohod byl vznik IBRD a IMF. Vzniklý Brettonwoodský měnový systém se zakládal na režimu odstraňování měnových restrikcí, pevných měnových kursů, konvertibilitě měn a rozvoji mnohostranného systému mezinárodních plateb (Krátký 2010: 84–85).

Brettonwoodský měnový systém měl vytvořit podmínky pro rozvoj svobodného mezinárodního obchodu, který byl jednou z priorit americké zahraniční politiky. Problematika mezinárodního obchodu v této době vedla ke snaze o vytvoření ITO. Ta se měla stát základem multilaterální obchodní liberalizace. USA tak

převzaly iniciativu a koncepčně se zapojily do příprav řešení ekonomických problémů světa – především Evropy – po druhé světové válce (Krátký 2010: 86).

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).

Kromě ekonomické spolupráce byly viditelné snahy o vytvoření institucionálních struktur i v bezpečnostní oblasti. Podepsáním Bruselské smlouvy byla v roce 1948 založena Západní unie.¹

Vzhledem k velké vojenské síle SSSR však bylo potřeba dosažení vyšší bezpečnostní úrovně. Po jednáních s USA tak byla v roce 1949 podepsána Washingtonská smlouva zakládající Severoatlantickou alianci. Hlavním cílem NATO je dodnes zajištění obrany a bezpečnosti členských států. Společně s Kanadou a USA vstoupilo do aliance dvanáct evropských zemí.

3.2 Vývoj transatlantických obchodních vztahů EU a USA v období 50. až 90. let

Počátek navázání diplomatických vztahů mezi USA a předchůdci dnešní EU se datuje k roku 1953. V tomto roce došlo k vyslání prvních pozorovatelů USA do ESUO. O rok později již byla do Washingtonu vyslána delegace Evropské komise. V roce 1961 byla rovněž Spojenými státy založena trvalá mise do Evropských společenství sídlících v Bruselu. Pro USA bylo důležité, aby si zajistily otevřený přístup na zahraniční trhy, přičemž velký význam byl přikládán právě evropským státům. Jedině tak by si USA dokázaly udržet pozici světového ekonomického lídra. Důležitost evropských trhů pro USA byla podložena například jejich exportem do evropských zemí. Ten rostl nejrychleji, v porovnání

¹ Bruselský pakt (Západní unie) byl uzavřen mezi Belgií, Francií, Lucemburskem, Nizozemskem a Spojeným královstvím.

s exportem do zbytku světa. V letech 1958 až 1971 vzrostl vývoz USA do zemí Evropských společenství celkem o 192 % (Leddy: 1972).

Evropské státy nadále ekonomicky rostly a výrazně posílily své postavení na poli mezinárodního obchodu. Začaly uplatňovat politiku protekcionismu a trhy EHS chránily celními poplatky. Ze silného vlivu USA se tak začaly evropské státy výrazně vymaňovat. Takové jednání se stávalo překážkou jak pro americkou expanzivní zahraniční politiku, tak pro celkovou liberalizaci světového obchodu, kterou prosazovaly právě USA. Vysoké subvence poskytované v EHS na export zemědělských a průmyslových výrobků spolu s dovozními omezeními ze strany Společenství vyústily v konflikt mezi Evropským společenstvím a USA. Spojené státy na ochranářskou politiku ze strany EHS reagovaly protiopatřeními v podobě zvýšení celních sazeb uvalených na import. Tento spor se dále vyznačoval snahou USA o eliminaci veškerých subvencí a redukci protekcionistických opatření v EHS v rámci GATT (Cihelková 2003: 145).

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 nejvíce ovlivňována 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, která byla pro oba nejsilnější partnery prioritní. Oba aktéři vždy disponovali výraznou ekonomickou silou, která jim v organizaci zajistila vlivné pozice (Finnemore, Goldstein 2013: 178–180).

Z tohoto důvodu proběhlo tzv. rozvojové kolo z Dohá.² Pro mnoho členů však DDA nebyla tak efektivní, jak se očekávalo. Některé státy tato skutečnost podnítila k tomu, aby přikládaly větší důležitost spíše dvoustranným obchodním dohodám (Mendonça 2016).

Vlivem kontinuálního rozšiřování Evropských společenství a vytvoření celní unie v rámci Evropských společenství v roce 1968 na světovém trhu evropské produkty značně posílily. Dalším pozitivem, plynoucím z celní unie států ES, byl výrazný vzrůst vzájemného obchodu členů³, což se projevilo i v jejich celkovém exportu (Cihelková 2012: 179). Z ES se tak stával stále výraznější ekonomický konkurent USA.

Transatlantické vztahy v 70. letech značily úpadek. Zejména pro USA znamenalo toto období ekonomickou krizi. Mezinárodní měnový systém, který byl schválený v Bretton Woods, byl zrušen. Společně s oslabením dolaru byl rozpad bretonwoodského systému jedním z důvodů této krize. Evropské státy koncem 70. let krizi řešily zřízením Evropského měnového systému.

Jakékoliv obchodní vztahy mezi USA a Společenstvím se až do 90. let uskutečňovaly bez jakéhokoliv dokumentu či smluvní dohody. Rozpad SSSR na konci 80. let byl prvotním impulsem ke vzniku takového dokumentu (Dančák 2007 :79–80).

3.3 Formování transatlantických obchodních vztahů EU a USA od začátku 90. let

Rozpadem Sovětského svazu ztratili oba aktéři „společného nepřítele“, což mělo vliv i na jejich politické cíle. Hoder o tomto období míní, že přináší výrazné změny ve zvyklostech dosavadní transatlantické spolupráce (Hoder 2009: 14–17). Po ukončení studené války evropské státy pokračovaly v další integraci, zatímco USA se stávaly dominantním aktérem nového unipolárního

² Závěry 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).

³ Vnitřního obchodu.

mezinárodního systému (Dančák 2007: 80). Období ekonomického soupeření bylo zmírněno následnými bilaterálními dohodami⁴, které obsahovaly silný potenciál partnerství v oblasti politické⁵ i ekonomické. Uzavírání těchto bilaterálních dohod, které jsou na společných summitech stále rekonstruovány a novelizovány, je považováno za nový start vzájemné spolupráce.

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 organizaci⁶ na multilaterální úrovni, avšak USA i EU považovaly za nutné tyto procesy urychlit 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 (Suchý 2001: 17).

Postupně vznikaly další bilaterální rámcové smlouvy, které oba aktéry ještě více svazovaly. Rozpadlý Sovětský svaz přestal být nadále vysokou bezpečnostní hrozbou pro ES a USA. Oba aktéři tedy považovali za nezbytné nově definovat vzájemné partnerství. Zastávali názor, že by počáteční spojenectví, jenž bylo založeno na obraně Evropy, mělo být posunuto směrem ke společnému řešení globálních problémů a hospodářské spolupráce (Wiener 1996: 171–172).

Prvním formálním dokumentem, který stanovil cíle, k nimž měl směřovat vývoj vztahů USA a ES, bylo Prohlášení o vztazích mezi Evropskými společenstvími a USA. Tento dokument známý jako Transatlantická deklarace podepsaly v roce 1990 Spojené státy a Evropské hospodářské společenství (Wiener 1996: 172). Transatlantická deklarace ustanovovala první rámcová pravidla partnerství mezi EU (ES) a USA. Oba aktéři se v ní zavazují ke společným cílům, kterými jsou podpora demokracie, svobody, míru a lidských práv. Dále se v deklaraci zmiňují o zachování tržních principů, podporování liberalizace světového obchodu

⁴ Např. Transatlantická deklarace, Nová transatlantická agenda, Společný akční plán EU-USA, Transatlantické ekonomické partnerství, Pozitivní ekonomická agenda.

⁵ Zájem o dodržování práv, demokracie a míru.

⁶ World Trade Organization.

a transparentnosti principů GATT a OECD. Uvědomující si fakt, že je jejich vztah vitálním faktorem politické stability v neustále se měnícím světě, rozhodli se na pilíři jejich spolupráce dále stavět. V roce 1995 byla přijata idea tzv. Nového transatlantického trhu. Obě strany přešly od dlouhodobých rozhovorů k činům, když byla realizována Nová transatlantická agenda⁷, která se zaměřovala na posílení vzájemných obchodních, bezpečnostních i diplomatických vazeb (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 USA⁸ a zároveň ostatních dílčích dohod podpořit především společný růst obchodu obou signatářů. O společném růstu se aktéři v dokumentech zmiňují jako o „vytvoření mostů přes Atlantik“. Dalším cílem, na němž se ve Společném akčním plánu dohodli, byl rozvoj světového obchodu a tvorba těsnějších hospodářských vazeb (Baar 2006: 77–78).

O revitalizaci vzájemného obchodu a investic se vedla mnohá jednání, která vyústila v dvoustranné liberalizační dohody⁹. Nadějnou smluvní dohodou se v roce 1998 stal návrh na uzavření NTMA, která by podobně jako dříve navrhovaná 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).

V následujícím textu mé bakalářské práce poskytnu několik příkladů toho, že i mezi největšími obchodními partnery se vyskytují silné tenze, které mnohdy vyústí až k obchodním sporům. I přes tyto překážky nadále zůstávají ekonomické

⁷ Hlavním cílem bylo vytvoření těsnějších vztahů mezi EU a USA ve 21. století a posunout se od konzultací ke společným akcím.

⁸ Plán se soustředil na konkrétní opatření k posílení transatlantických, obchodních, bezpečnostních, diplomatických, právních a technických vazeb.

⁹ Např. Transatlantické ekonomické partnerství (Transatlantic Economic Partnership, TEP), Transatlantický obchodní dialog (Trans Atlantic Business Council, TABD), každoroční summity nejvyšších představitelů EU a USA, aktivní participace ve Světové obchodní organizaci v rámci liberalizačního procesu světové ekonomiky.

vztahy mezi EU a USA velice dynamické. Přetrvávající posilování této ekonomické vazby je s každou přibývajícím smlouvou činí stále 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 (Hoder 2009: 15–16).

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

Tato 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 udělali 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, kterou 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 o rozloze 9 364 tis. km², co se nerostného bohatství týče (USA v rámci nerostného bohatství tvoří 7,0 % světové rozlohy). Dalšími výhodami USA jsou jejich sektor moderních technologií, pružnost trhu práce a silné postavení amerických společností v zahraničí.

Hospodářství EU a USA dohromady tvoří asi polovinu celkového světového HDP a téměř třetinu světových obchodních toků. Evropská unie a Spojené státy mají největší bilaterální obchodní vztah. Zároveň mají nejvíce integrovaný ekonomický vztah ve světě (European Commission 2017). Celkové investice USA v EU jsou třikrát vyšší než v celé Asii. Unijní investice v USA dosahují přibližně osminásobku investic EU do Indie a Číny dohromady.

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 mohou kompenzovat v politické a vojenské oblasti (Cihelková 2003: 139).

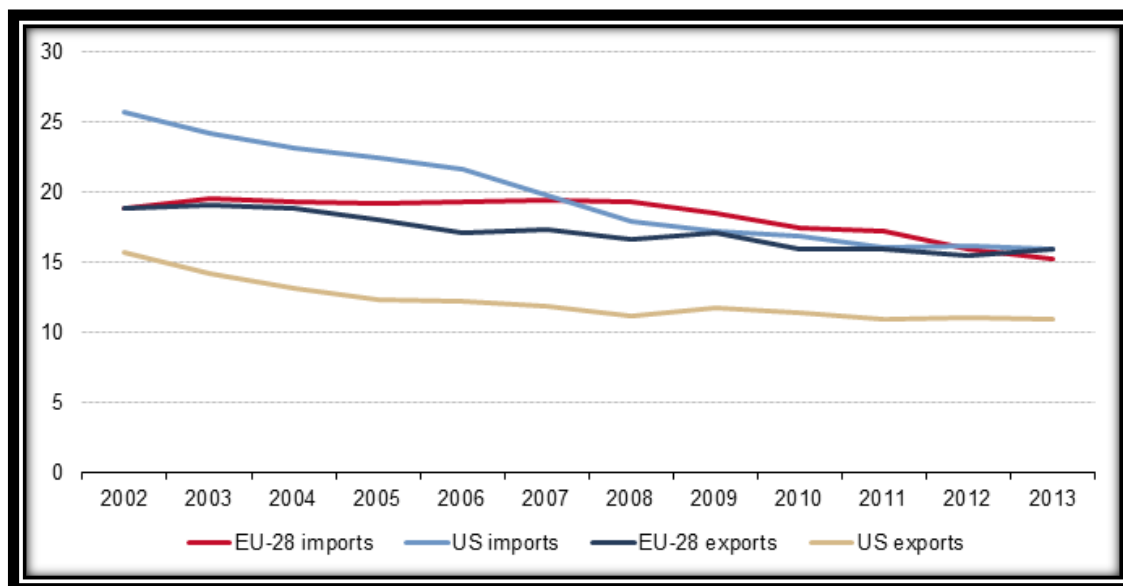
EU společně s USA dominují ve světové ekonomice také velikostí jejich kombinovaných ekonomik. Dohromady tvoří nejsilnější podíl na celosvětovém obchodu se zbožím a službami. V tomto odvětví jsou si navzájem hlavními obchodními partnery. Doposud vytvářely největší existující bilaterální obchodní vztahy 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 světově nejpokročilejší jednotky. Společně tvoří uskupení s nejvzdělanější 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 finančními sektory, které usnadňují velké objemy kapitálových toků napříč Atlantikem (Eurostat 2015a).

Dalším faktorem, který vysoce ovlivňuje diplomatické vazby, je spolupráce v bezpečnostní a obranné oblasti EU i USA. Kromě OECD oba partnery spojuje i členství a vysoká angažovanost v jiných mezinárodních organizacích, mezi které neodmyslitelně spadá právě NATO (Moussis 2007: 435). NATO má 29 členů, z toho 23 patří mezi státy EU, což představuje drtivou většinu. Členové v této organizaci čelí řadě problémů, které se přímo týkají zahraničního obchodu. Mezi ty spadají bezpochyby ekonomické sankce, kontroly zboží a technologií

dvojího užití, nebo s obrannou politikou spjaté vládní zakázky (North Atlantic Treaty Organization: 2015).

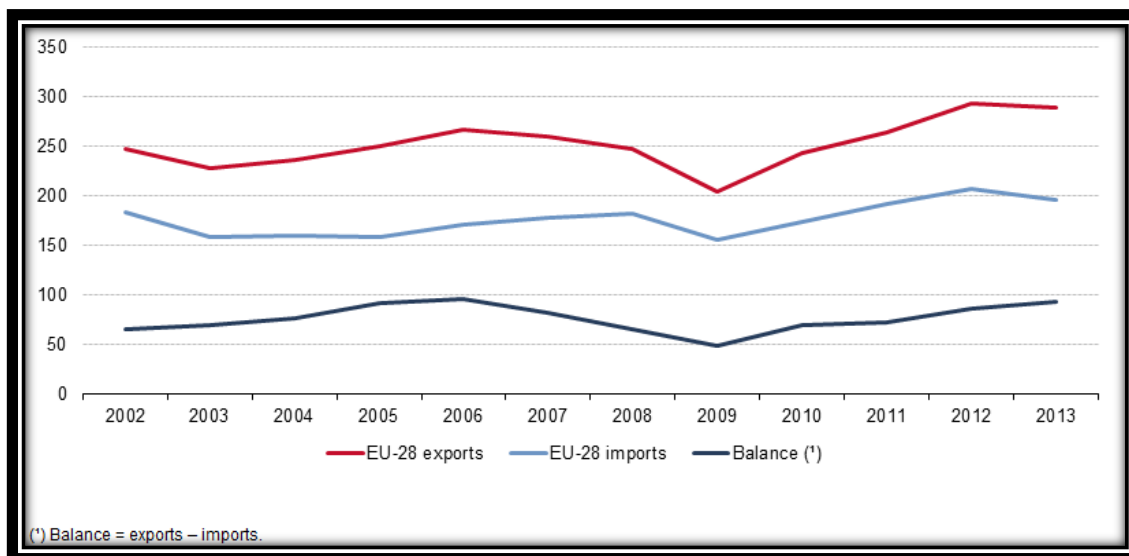
Graf 1: Podíl dovozu a vývozu EU a USA na světovém obchodu, celkový součet výrobků (%), 2003–2013



Zdroj: (Eurostat 2015a)

Z grafu 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, jejich postavení ale v posledních letech klesá, zejména v případě exportu.

Graf 2: Celkový obchod se zbožím mezi EU a USA (mld. EUR), 2003–2012



Zdroj: (Eurostat 2015a)

Sektor zboží a služeb se stává stále 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 či 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 posiluje 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

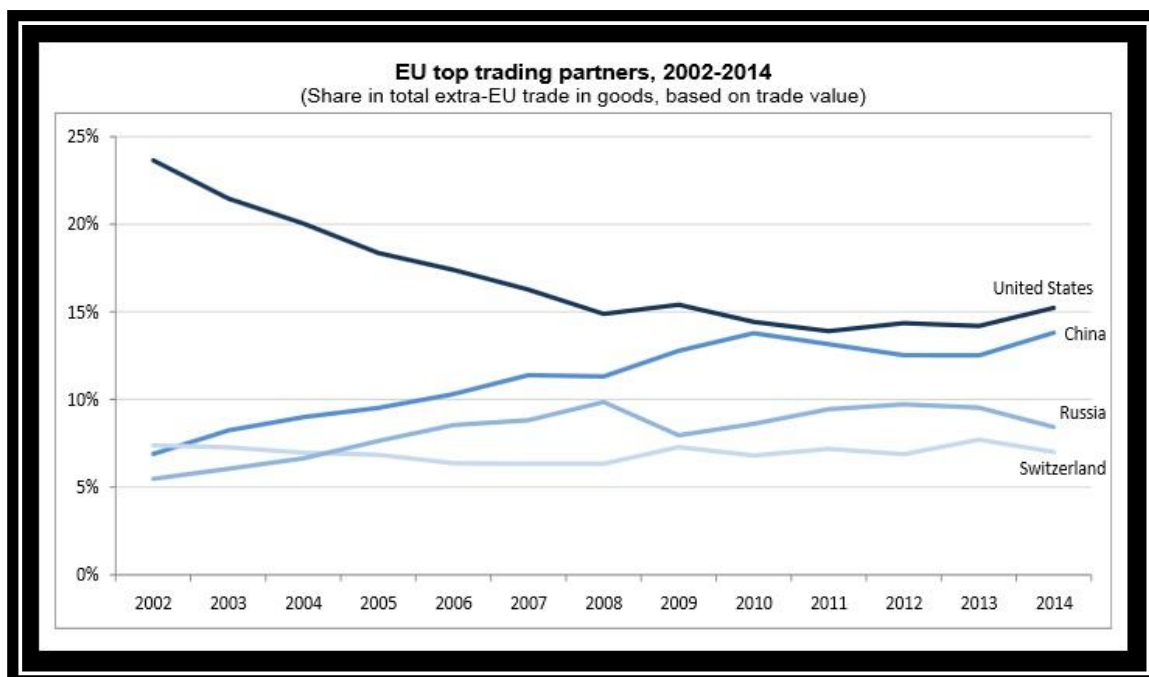
Investice mezi EU a Spojenými státy jsou skutečným základem transatlantického vztahu, což pozitivně ovlivňuje růst ekonomik a zaměstnanosti na obou stranách Atlantiku. Kromě toho mají investice pozitivní dopad na příznivé obchodní výsledky, neboť vrcholní ekonomové odhadují, že zhruba jedna třetina obchodu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

V období mezi lety 2004 a 2012 se FDI ve Spojených státech více než zdvojnásobily. Podobnou kladnou bilanci od roku 2006 zaznamenala rovněž 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

Podle vrcholných ekonomů přinese tento vzájemný vztah ekonomické výhody oběma stranám, tedy USA i EU. Dopad tohoto partnerství bude mít vliv jak na širší výběr zboží a služeb, tak i na možnosti investičních příležitostí (Cooper 2014: 1–7). V mezinárodních vztazích 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 vzájemnému rozvoji. Jejich důležitost se pokusím názorně demonstrovat na příkladech obchodní bilance Ruské federace a Číny se západními mocnostmi. Díky rozdílné zahraniční politice těchto východních partnerů a horším diplomatickým vztahům je jejich ekonomická vazba se západními demokratickými mocnostmi slabší.

Graf 3: Největší obchodní partneri 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 spolupráce, jiné faktory mají účelově vytvářet napětí, jež může 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. Nejvíce sporných témat mezi sebou EU i USA nalézají v oblastech společné zemědělské politiky EU a politiky 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. Aby si USA zachovaly vedoucí pozici ve světovém obchodu, pokračují nadále v prohlubování spolupráce s EU.

V zájmu obou aktérů je zachování ekonomického prvenství ve světovém obchodu a oslabení rostoucích jihoamerických a asijských zemí, které mají tendenci v budoucnu konkurovat EU i USA.

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. Mezi Kremlem a EU je mnoho neshod například v oblasti týkající se odmítání Moskvy přijmout post-komunistické státy jako nezávislé a suverénní jednotky (Kopecká 2011).

Vzhledem k právě probíhajícímu ukrajinsko-ruskému 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 (BusinessInfo.cz 2015).

Tabulka 1: Obchodní výměna EU s Ruskou federací v letech 2010–2014 (mld. EUR)

Obchodní výměna EU s Ruskou federací v letech 2010–2014 (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: (BusinessInfo.cz 2015)

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 2015).

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 díky tomu, že je Rusko vlastníkem největšího území na světě (Lane 2008: 798–799). Vlivnou vyjednávací pozici má Rusko díky prvotřídnímu jadernému potenciálu, který se prezident Putin ve vyhrocených diplomatických situacích s jinými partnery nezděráhá připomenout, aby tím okolnímu světu dal najevo, že Rusko je velmocenským státem, se kterým je nejlepší zůstat zadobře (Parfitt 2014).

Po několikaleté pauze, za kterou Rusko svou pověst supervelmoci na světové scéně ztrácelo, přišlo opět s principem R2P. Narušení suverenity jiného státu¹⁰ a anexi jeho území před světem Rusko interpretuje jako humanitární intervenci a nutno dodat, že si proti sobě poštválo 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. 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).

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

¹⁰ Např. Gruzie, Libye, Sýrie, Ukrajiny.

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. Ekonomické vztahy USA s Čínou byly rovněž výrazně narušeny spory o autorská práva v devadesátých letech (Ganea, Pattloch 2005: 205–206). 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 sporů¹¹, 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 zdůrazníme-li fakt, že se spolu s USA honosí nejvyšším HDP na světové scéně (Bryan 2015).

4.5 Obchodní spory mezi EU a USA

Oba partneři mají rozdílný pohled na to, jak by měla globální ekonomika vypadat u USA a u EU. Američané jako přesvědčení skalní liberálové chtějí více otevřená jednání a nevyžadují příliš silnou ochranářskou ekonomickou politiku. EU je zvyklá na uzavírání bilaterálních dohod či časté udělování výjimek například v oblasti zemědělství (Cihelková 2009: 130–132). Častým argumentem pro odbourávání bariér a redukci podobných právních opatření bývá, že drtivá část předpisů brzdících vzájemný obchod nemá vědecké opodstatnění a jde spíše o ochranu domácího výrobce před zahraniční konkurencí¹². Jedná se o formu protekcionismu, který se nejčastěji vyskytuje ve sféře zemědělské. V oblasti zemědělství jsou častokrát uplatňovány zákazy na dovoz signifikantních komodit. EU se přitom odvolává na ochranu intelektuálního bohatství, jedná-li se například o omezení chráněného označení původu, zeměpisného označení, tradičních výrazů, označování nebo obchodních úprav vybraných vinařských produktů (Státní zemědělská a potravinářská inspekce 2015). V případě hovězího

¹¹ Např. hranice s Indií po příhraniční válce v roce 1962, Spratleyho a další ostrovy, Tchaj-wan.

¹² Viz kapitola 4.5.2 Banánová válka.

masa připraveného pomocí růstových hormonů se Evropská komise odvolává na ochranu zdraví. Mnoho podobných sporů s EU musela často na žádost USA řešit WTO. Nerespektování procedur organizace může ohrozit postavení obou stran ve WTO a tím znemožnit čerpání výhod, které jim organizace přináší (Šturma, Balaš 2013: 255). Podle evidence WTO iniciovaly USA proti EU celkem 19 sporů, zatímco Unie proti USA iniciovala doposud celkem 33 sporů (World Trade Organization 2017). I přes tyto skutečnosti však v současnosti spory mezi oběma zeměmi postihují pouze 2 % obchodu EU–USA (European Commission 2017).

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 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 dojednat dohody a udržovat komunikaci s jinými mezinárodními organizacemi. Nejsilnější zbraň v rukách této organizace však spočívá v možnosti řešení mezinárodních sporů. O důležitosti této organizace svědčí počet jejích 164 členů, zavazujících se plnit veškeré interní smluvní podmínky. 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 2017). 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 jednání¹³. 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, v němž ústřední úlohu pozvolna přebírají nové subjekty¹⁴ (Mendonça 2016).

Obchodní spory mezi EU a USA jsou nejvíce řešenými na půdě WTO, a proto je důležité, aby oba aktéři jako ekonomické velmoci pravidla Světové obchodní 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 zastávají přístup liberalizačního opatření, v nichž nejčastěji Evropskou unii obviňují z přílišného protekcionismu a regulací. Unie dodnes nechce v jednáních s USA ustupovat v otázkách kvality¹⁵. Významné obchodní spory mezi partnery je zajímavé blíže specifikovat. Jejich řešení totiž může vyústit ve zrušení či vznik právních aktů. V tomto případě může dojít i ke vzniku nové bilaterální smlouvy.

4.5.2 Banánová válka

Evropská unie se snažila ochránit spotřebitele před kvalitativně nedostačujícím potravinovým produktem, který podle ní nesplňoval kvalitativní normy EU¹⁶. Země ACP, které zásobovaly svými banány evropský trh, byly Unií po podpisu

¹³ Např. jednání EU s USA o TTIP.

¹⁴ Zejména rozvojové země a země s transformujícím se hospodářstvím, z nichž některé zažívají období silného hospodářského růstu.

¹⁵ Např. požadavky na balení, informace v označování zboží, specifické rysy zboží.

¹⁶ Nízký podíl dužniny, tlustá slupka.

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 USA 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 Trade Organization 2009). Tento spor nám dokonale vykresluje situaci, ve které se ochránářsky založená Unie dostává do střetu se Spojenými státy, usilujícími 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 jednou z dalších sporných oblastí je právě Kjótský protokol. Již řadu let EU iniciuje snižování emisí skleníkových plynů a snaží se USA jako jedny z největších znečišťovatelů ovzduší přesvědčit, aby se smluvně zavázaly ke snižování 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 nepodpoří¹⁷ (Euroskop 2009).

¹⁷ Např. Čína a Indie.

Jedná se o rámcovou úmluvu Organizace spojených národů o změně klimatu. Snížení 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 v Kjótském protokolu a od základů tím změnit svůj přístup k regulaci průmyslu¹⁸. 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 organismům vyžadovány a obecně je tam trh s GMO velice rozšířený (Ilgen 2006: 95). Ztráty pro USA plynoucí 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:

¹⁸ Zejména v ropném a uhelném průmyslu se silnou lobby ve státní správě a u konzervativních republikánských kongresmanů.

138). Na obou stranách sporu došlo k rozdílným obhajovacím argumentacím, podloženým vlastními vědeckými poznatky. Konkrétně se názorové diference týkaly vlivu toxinu GMO na hmyz a výslednému dopadu na spotřebitele (Murphy 2006: 139). Mezitímco 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 2013a). Komise nadále iniciuje změnu umožňující 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 otázky 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

Spojené státy a země EU tvoří zhruba polovinu světového HDP a transatlantická ekonomická spolupráce je v současnosti nejrozsáhlejší na světě (European Commission 2013b). Oba aktéři dlouho vyvíjejí úsilí, aby společně vytvořili dohodu, která by komplexně liberalizovala investice a obchod. V posledních několika letech jejich snaha začíná nabírat podoby ve formě dohody o Transatlantickém obchodním a investičním partnerství. Evropský komisař pro obchod Karl De Gucht tvrdí, že vznikající TTIP „*propojí dvě největší ekonomiky světa, pokryje nejrozsáhlejší obchodní a investiční vztahy světa a zahrne tolik právních disciplín týkajících se obchodu a investic, kolik svět ještě neviděl*“ (De Gucht 2013a).

Jak již bylo několikrát zmíněno, rozhovory mezi Evropskou unií a Spojenými státy o zdokonalení vzájemných obchodních vztahů v minulosti již několikrát proběhly. Oba subjekty 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 nichž 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, vedoucím ke kompromisním dohodám. EU i USA začaly

vyvíjet ještě intenzivnější spolupráci na odstraňování zbývajících překážek transatlantického obchodu a vytváření pozitivních podmínek pro navýšení vzájemných investic. Oba partneři mají tedy jeden hlavní cíl. Dopracovat se k bilaterální dohodě, která jejich probíhající rozhovory stvrdí společnou smlouvou. Za tohoto předpokladu si navzájem navýší vlastní konkurenceschopnost a tím potvrdí svoji 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 států¹⁹ s řešením dluhové krize²⁰. USA si byly vědomy toho, že k zahájení chystané velké ekonomické spolupráce bude potřeba finanční stability obou partnerů. Proto Barack Obama 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 požadovali, aby HLWG začala úzce spolupracovat se všemi skupinami soukromého i veřejného sektoru (European Commission 2015a) (European Commission 2012). HLWG vypracovala zprávu, ve které došla k jednoznačnému závěru. Nejefektivnějším řešením zadaných úkolů by podle Pracovní skupiny měla být komplexní

¹⁹ Obamova administrativa se také zaměřovala na poskytování poradenství v oblasti záchranných programů a návodů, jak se pohybovat v obtížných politických rozhodnutích na základě vlastních zkušeností během finanční krize USA v roce 2008.

²⁰ 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, 2016).

obchodní a investiční dohoda, zabývající se širokou škálou dvoustranných obchodních a investičních otázek. Dohoda by dále přispívala k rozvoji celosvětových pravidel i vzájemnému prospěchu obou stran. Nejvyšší představitelé obou celků zanedlouho 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).

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 v minimalizování, a tam, kde je to možné, tak dokonce v 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).

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 eliminaci ekonomických sporů, kontinuálnímu snižování netarifních překážek v euroatlantickém prostoru, nalézání společných cest ve světové ekonomické scéně a rozvíjení přístupu na trh. (United States 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 potencionální 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 dohodli 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. Dalším záměrem je 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).

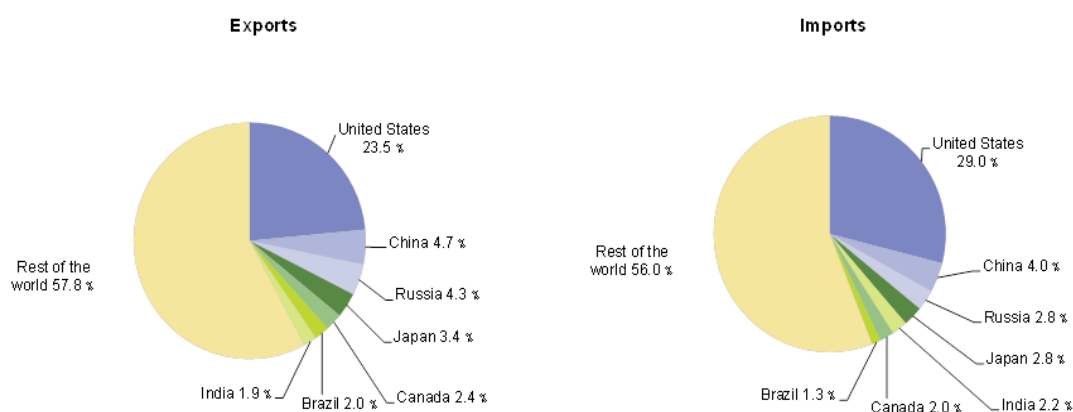
Cílem také zůstává snaha o odstranění nebo snížení netarifních překážek, které snižují možnosti exportu, a naopak navyšují konkurenceschopnost obou aktérů. Úsilím EU i USA v této dohodě je nadále snaha o eliminaci přeshraničních bariér včetně omezení celních kvót a licenčních bariér, které doposud představovaly 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 nepříliš 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 část 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 ve vyjednáváních pokoušejí nastolit snadno použitelná pravidla, podle nichž 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 jakékoli 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 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 4: Výběr států G20 a jejich podíl v obchodním partnerství s EU na vývozu a dovozu služeb, 2013



Zdroj: (Eurostat: 2015d)

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 souhlasů 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. Partneři, 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. 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 společností 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 úrovně 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 bilióny 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 biliónu EUR. Investice samotné jsou tedy jedním z klíčových prostředků k hospodářskému růstu obou partnerů a elementu, jenž 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 stran a 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 Británii (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 rozdílných postojů můžeme opět nalézt drobné diference, 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 Evropské 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, které 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 příznivým faktorem rovněž skutečnost, že poptávka po jejich produktech a službách bude silně navýšena. Díky nové společné a efektivnější správě veřejných věcí dojde ke snížení nákladů. (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 miliónů malých a středních podniků²¹ je 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 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 neexportující podniky stejného zaměření. 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 tomu 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).

²¹ Zaměstnávají méně než 250 zaměstnanců.

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 další 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. Uskutečnění tohoto cíle značně rozšíří podporu inovací v oblasti nových technologií, čímž bude pozvolna 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 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 vyjednali 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. Vyroběný 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, kteří 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. Prvořadou snahou 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 vyjednavatele a vysílají tak především k vlastním občanům signál, že vysoký standard, 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 vedly k poškození vztahů mezi EU a USA, a proto směřuje svá jednání tak, aby ve výsledku byly konflikty 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 níž, 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 jedním 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 2013b).

Oba vyjednávací týmy si spolupráci pochvalují a dosavadní vyjednávání se obešlo bez větších komplikací. Dalším společným úsilím obou týmů by mělo být dosažení společného cíle, kterým je udržení intenzivní kooperace, zúžení rozdílů v nejcitlivějších otázkách a text dohody co nejvíce zkonsolidovat. Dohoda měla být kompletně připravena k závěrečnému podepsání již ve druhé polovině roku 2016. Vítězství Donalda Trumpa v prezidentských volbách, který TTIP kritizoval

ještě před příchodem do Bílého domu, však znamenalo dočasné přerušení vyjednávání o dohodě, které trvá dodnes (Blenkinsop 2017). Přesto se oba partneři shodují na tom, že není třeba jakékoliv kroky uspěchat. V případě obnovení vyjednávání o TTIP upřednostňují raději 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 rapidně zesílily strategické a ekonomické důvody, 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 tohoto 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 rychle se tvořícím změnám. Mnoho společností a zejména malých firem by tak mohlo 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 společnou ekonomiku, která by měla být výstupem dohody TTIP.

Ekonom Phillip Inman z britského deníku The Guardian však 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 ve vyjednávání s EU zůstává dohodnout se na zjednodušení celních postupů a odstranění zbytečné byrokracie. USA většinu svých tvrzení podkládají 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, kdo v transatlantickém prostoru vytvářejí nějakou hodnotu (United States Mission to the European Union 2016).

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 vyjednaváčů 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

Tato práce se zabývala problematikou vnějších obchodních vztahů mezi EU a USA. Jejím cílem bylo analyzovat proces vyjednávání dohody TTIP mezi EU a USA a identifikovat oblasti, v nichž jsou postoje aktérů odlišné. Dalším cílem bylo určení potencionálních dopadů TTIP na oba aktéry a nástin možného dopadu dohody na celosvětový obchod.

Již na začátku své práce jsem uvedl, že Evropská unie a Spojené státy mají dominantní postavení ve světové ekonomice. Společný podíl EU a USA na světovém HDP se pohybuje kolem 40 % a ekonomický vztah obou partnerů je proto považován za největší na celém světě. Vztah EU s USA byl kontinuálně budován desítky let, přičemž za pilířový mezník těchto vztahů je považován konec 2. světové války, kdy proběhla rekonstrukce západní Evropy pomocí realizace Marshallova plánu. Ekonomické vztahy obou partnerů s přibývajícím lety sílily, a to bez zásadních konfliktů, které by je vážněji narušovaly. Přestože mají oba partneři dílčí neshody, sdílením společných hodnot²² a navyšováním počtu bilaterálních dohod, zesilujících vzájemnou interdependenci, svůj dlouhodobý vzájemný vztah s předpokladem pevného partnerství nadále utužují.

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. Na světě však nejsou ekonomiky těchto partnerů jedinými silnými s tendencí pokračovat ve svém rozvoji. Proč tedy právě USA a EU mají tak nadstandardní ekonomické vazby? Poválečná situace vnesla do vztahů západních vítězných mocností se Sovětským svazem výraznou asymetrii. Celé následující období studené války 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 států Evropské unie a USA na jedné straně a Ruska na straně druhé (Cihelková 2009: 167–168). USA mají

²² Např. svoboda, demokracie, bezpečnost.

kupříkladu podobné liberalizační zájmy v mezinárodní ekonomice jako další výrazný ekonomický partner Čína. EU je však pro USA nadále největším ekonomickým partnerem.

Přes obecně dobré vzájemné vztahy se ani tito partneři nedokáží vyhnout ekonomickým sporům, které je narušují. Obchodní politika Spojených států 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. EU je více než USA zvyklá na uzavírání bilaterálních dohod a rovněž daleko častěji uděluje výjimky například v oblasti zemědělství. Na těchto základních ekonomických postojích obou aktérů můžeme pozorovat, že se strategicky promítají do vzájemných sporů či vyjednávání o TTIP. V obou případech se oba aktéři snaží navzájem dotlačit k jinému přístupu v zahraničním obchodu. Patrný rozdílný postoj EU a USA se promítá zejména do oblastí životního prostředí, ochrany zdraví a ochrany spotřebitele. Z dostupných informací vyplývá, že porušování těchto standardů EU je největším rozporem, který silně ovlivňoval vyjednávání o TTIP.

Stěžejní částí této práce se stala právě kapitola pojednávající o jednání Transatlantického obchodního a investičního partnerství mezi Evropskou unií a Spojenými státy. V této kapitole bylo uvedeno několik konfliktních oblastí, ve kterých se rozdílné postoje obou aktérů při vyjednávání dohody TTIP střetávají. USA se snaží přimět EU, aby více odbourávala obchodní bariéry a redukovala právní opatření, které brzdí vzájemný obchod. Taktéž Evropské unii vytýká, že její protekcionistické chování nevyhází z vědeckého opodstatnění a jedná tak spíše kvůli ochraně domácího výrobce před zahraniční konkurencí. Nejvíce sporná je oblast zemědělská, v níž jsou často uplatňovány zákazy na dovoz signifikantních komodit, přičemž EU toto jednání odůvodňuje tím, že jí jde o ochranu intelektuálního bohatství. V případě hovězího masa připraveného pomocí růstových hormonů se potom Evropská komise odvolává na ochranu zdraví. V USA přitom nejsou podobné protekcionistické postupy vůči geneticky

modifikovaným organismům vyžadovány a obecně je tam trh s nimi velice rozšířený.

Technické postupy a požadavky u kontrol produktů jsou u obou aktérů rovněž odlišné. USA proto tlačí na EU, aby ustupovala od svých kontrolních a hodnotových opatření. EU to však pokládá za velice citlivé téma a nehodlá na kroky vedoucí ke snížení bezpečnosti přistoupit. Vyjednávání o TTIP rovněž zpomalují nesrovnalosti obou aktérů v oblasti zeměpisných označení. V práci bylo uvedeno, že ochrana názvů funguje na obou stranách Atlantiku jinak. Rozdílnost jejich obchodního práva zapříčiňuje, že mnoho názvů Evropské unie zůstává bez ochrany. Systém Spojených států tím způsobuje poškození jak amerických spotřebitelů, již jsou tímto počinem mystifikováni, tak i výrobců ze zemí EU. Unie chce tedy v rámci vyjednávání o TTIP přesvědčit USA, aby svůj systém v několika zásadních ohledech pozměnily a celkově zefektivnily.

Dále při odstraňování cel dochází často k neshodám o postupu k dosažení jejich zrušení. V rámci jednotlivých kol vyjednávání o TTIP se často stávalo, 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 tvořících se změn. Obecně však obě strany v komplikovaných otázkách vždy docházejí k názoru, že budou celní překážky odstraňovat pozvolněji.

Celkově z jednání vyplývá, že výkonná skupina z EU je nekompromisní v otázce kvality produktů, které mají proudit do členských států, a vytváří mnoho úředních opatření, aby tomu zůstalo i nadále. Evropská komise několikrát během vyjednávání deklarovala, že v této problematice nehodlá ustoupit a na svých požadavcích bude trvat i nadále. Spojené státy se naopak snaží protistranu přesvědčit o nepříznivém vlivu přílišné byrokracie na společnou ekonomiku, která má vzniknout v dohodě TTIP. Nejvyšším cílem USA ve vyjednávání s EU tedy zůstává dohodnout se na zjednodušení celních postupů a odstranění zbytečné byrokracie. USA podkládá většinu svých tvrzení výtahy z vědeckých dokumentů a snaží se sílu svých argumentů stavět zejména na nich. Zatímco

z průběhu vyjednávacích kol o TTIP vyplývá, že při hájení svých názorů zastávají USA tvrdou vyjednávačskou pozici, EU více jedná způsobem, aby případné neshody nevedly k poškození vztahů mezi oběma aktéry, a proto v jednáních cílí na to, aby ve výsledku byly konflikty urovnány předvídatelným způsobem a aby celý mechanismus urovnávání sporů byl ještě transparentnější než mechanismus WTO.

Vývoj TTIP dále velice brzdí skutečnost, že má EU stanovená přísná kritéria pro import amerického zboží, která vedou k nespokojenosti omezovaných dodavatelů na americké straně. Aby byla plně pochopena příčina dlouhotrvajícího průběhu u takto rozsáhlé dohody, musí být bráno na vědomí, že vlády a firmy na obou stranách Atlantiku do provozu a vývoje svých stávajících systémů investovaly značnou finanční částku. Není proto snadné měnit již zavedená pravidla ani u jedné ze stran.

Již v roce 2012 americký prezident Barack Obama inicioval vznik TTIP (Sonneman 2014). Mnozí evropští představitelé se obávali, že zvýšená pozornost USA navazující dobré hospodářské vztahy v Transpacifickém 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 (Christy 2013).

Vyjednávání mělo být zdárně ukončeno již v roce 2016. S příchodem Donalda Trumpa do Bílého domu, který dohodu ostře kritizoval, však bylo jednání dočasně přerušeno (Blenkinsop 2017). Vše nasvědčuje tomu, že se v případě vstoupení TTIP v platnost bude jednat o největší bilaterální obchodní a investiční dohodu, která kdy byla v mezinárodním měřítku napsána. 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.

Jak bylo v předcházející kapitole uvedeno, TTIP prozatím není ve stavu, v němž by bylo možné považovat ji za dokončenou a připravenou ke schválení. Jakou vypovídající hodnotu mají různé studie, které se zaměřují na celkový dopad dohody na ekonomiky EU a USA, jsou tedy pro tuto chvíli diskutabilní. Podle schválených dílčích částí dohody lze však odvodit alespoň pravděpodobnost konečné podoby TTIP a základní mantinely jejích dopadů na ekonomiky EU a USA.

I přes dílčí problémy ve vyjednávání se podařilo dovést dohodu o TTIP do bodu, který zaručuje 97% liberalizaci vzájemného obchodu (Puccio 2016). Studie naznačují, že odstranění transatlantických tarifů výrazně pomůže oživit obchod mezi oběma stranami o více než 120 miliard dolarů během pěti let. Pro USA by to znamenalo obrovský ekonomický i strategický výdobytek. Nárůst obchodu by měl vést k vytvoření nových ekonomických příležitostí i milionům pracovních míst na obou březích Atlantiku. Uvedením dohody v platnost by mělo zároveň dojít ke zvýšení poptávky po surovinách a subdodávkách. Tyto předpoklady by měly podle studií vést k celkovému zvýšení obchodu signatářů TTIP se třetími zeměmi (Christy 2013). Každá studie však bývá kritizována s ohledem na přesnost zvolených dat. Dále bývá často zpochybňována spolehlivost daných teorií a odhadů. Dohoda rovněž 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.

Odpůrci TTIP se dále obávají změn stávajících právních norem EU, které zajišťují vysoký standard 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, která by byla zapříčiněním TTIP dovážena 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. Evropská komise často veřejně 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 vyjednávání veškeré podrobnosti z obsahu projednávání TTIP. Vyjednávači 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.

EU s USA budují důležitou ekonomickou integraci, a proto 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. Během zpracovávání bakalářské práce jsem přečetl mnoho článků pojednávajících o TTIP. 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 nimiž 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).

Baar, Vladimír (2006). *Vnější vztahy Evropské unie*. (Ostrava: Ostravská univerzita v Ostravě).

BBC News (2013). *EU and China reach deal in solar panel dispute*.

(<http://www.bbc.com/news/world-europe-23475584>, 27. 4. 2016).

Blenkinsop, Philip (2017). With major deal frozen, EU, U.S. look to cooperate on trade. *Reuters*. 25. 5. 2017 (<http://www.reuters.com/article/us-usa-trump-eu-trade-idUSKBN18L1AU>, 11. 7. 2017).

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.cz (2015). *Rusko: Vztahy země s EU*.

(<http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/rusko-vztahy-zeme-s-eu-19085.html>, 23. 4. 2016).

Bydžovská, Marie, (2016). 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).

Dančák, Břetislav (2007). *Transatlantické vztahy a zahraniční politika středoevropských zemí: od konce studené války do současnosti* (Brno: Masarykova univerzita).

De Gucht, Karel (2013a). 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).

De Gucht, Karel (2013b). *A European Perspective on Transatlantic Free Trade* (Cambridge: European Commission).

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).

Economic Cooperation Act of 1948 (1948). *The George C. Marshall Foundation* (USA: United States Congress).

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

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

European Commission (2013b). *Final Report High Level Working Group on Jobs and Growth*. (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf, 3. 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*. (<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1041>, 12. 4. 2016).

European Commission (2015a). *EU and United States*. (<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*. (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*. (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc_154297.pdf, 10. 4. 2016).

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

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

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

European Commission (2017). *Countries and regions: United States*. (<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/united-states/>, 8. 7. 2017).

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

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

Eurostat (2015a). *EU-US position in world trade*. (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*. (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*. (<http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6760204/6-27032015-AP-EN.pdf/15911e52-a591-400d-af4c-d3ac72affa8c>, 17. 4. 2016).

Eurostat (2015d). *Selected G20 trading partners for EU-28 exports and imports of services in 2013*. ([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](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).

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

Evropský parlament (2014). *Vztahy EU s Ruskem, USA a Čínou*. (<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).

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

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

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

Good, David F. (1986). The Reconstruction of Western Europe, 1945-51. *The Journal of Modern History*. 58 (2), s. 545–547.

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

Hoder, Lukáš (2009). *Transatlantické vztahy v době krize: Hegemonie USA a emancipace Evropy po 11. září 2001* (Brno: Masarykova univerzita).

Holubová, Eva (2005). Banánová válka. MUDr. Zuzana Roithová MBA 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* (Burlington: Ashgate).

- 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>, 13. 7. 2017).
- 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).
- Krátký, Karel (2010). *Marschallův plán* (Plzeň: Vykladatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, s.r.o.).
- Lane, David (2008). Russia's Oil and Natural Gas: Bonanza or Curse?. *Slavic Review*. 67 (3), s. 798-799.
- Lazoun, Javier (2006). Creating a New Object of Government: Making Genetically Modified Organisms Traceable. *Social Studies of Science*. 36 (4), s. 499-531.
- Leddy, John M. (1972). The United States, the European Community, and Prospects for a New World Economic Order. *Law and Contemporary Problems*. 37 (2), s. 235-246.
- 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. *International Organization*. 50 (3), s. 445-475.

- 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 životního prostředí (2016). *Kjótský protokol k rámcové úmluvě Organizace spojených národů o změně klimatu*. ([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* (Rixensart: European Study Service).
- Murphy, Joseph (2006). Regulatory Standards for Environmental Risks: Understanding the US-European Union Conflict over Genetically Modified Crops. *Social Studies of Science* 36 (1), s. 133–160.
- North Atlantic Treaty Organization (2015). *NATO-EU: a strategic partnership*. (http://www.nato.int/cps/en/natohq/topics_49217.htm, 4. 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>, 7. 7. 2017).

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).

Příkryl, Pavel (2014). *USA a evropská integrace: Nenápadný půvab americké hegemonie* (Praha: Karolinum).

Puccio, Laura (2016). *EU-US negotiations on TTIP: A survey of current issues*. (European Union: European Parliamentary Research Service).

Rozehnalová, Naděžda – Týč, Vladimír (2008). *Vnější obchodní vztahy Evropské unie* (Brno: Masarykova univerzita).

Sonneman, James (2014). Obama Administration Adds TTIP to 'To Do' List. *Europeanpublicaffairs.eu*. 27. 3. 2014.

(<http://www.europeanpublicaffairs.eu/obama-administration-adds-ttip-to-to-do-list/>, 13. 7. 2017).

Spáčilová, Klára (2016). Spojené státy. *Euroskop* (<https://www.euroskop.cz/9131/sekce/spojene-staty/>, 1. 4. 2016).

Státní zemědělská a potravinářská inspekce (2015). *Právní předpisy týkající se vína*. (<http://www.szpi.gov.cz/clanek/vino.aspx?q=Y2hudW09Mg%3D%3D>, 2. 4. 2016).

Suchý, Petr (2001). *Zahraniční politika USA v devadesátých letech dvacátého století* (Brno: Masarykova Univerzita).

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).

Šturma, Pavel – Balaš, Vladimír (2013). *Mezinárodní ekonomické právo* (Praha: C. H. Beck).

Tajovský, Ladislav (2013). *Hospodářský a politický vývoj USA a jeho vliv na vývoj světové ekonomiky* (České Budějovice: KOPP).

The Telegraph (2011). *Barack Obama says US willing to help Europe resolve debt crisis*. (<http://www.telegraph.co.uk/finance/financialcrisis/8922122/Barack-Obama-says-US-willing-to-help-Europe-resolve-debt-crisis.html>, 25. 4. 2016).

United States Mission to the European Union (2016). *Transatlantic trade and investment partnership: Statement for Feb. 26 Joint Press Conference*. (<http://useu.usmission.gov/remarks102315.html>, 8. 11. 2016).

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

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

United States Trade Representative (2016a). *T-TIP Issue by Issue Information Center*. (<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*. (<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*. (<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*. (<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*. (<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*. (<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*. (<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*. (<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*. (<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)*. (<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*. (<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*. (<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*. (<https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2013/06/17/remarks-president-obama-uk-prime-minister-cameron-european-commission-pr>, 7. 4. 2016).

Wiener, Jarrod (1996). *The Transatlantic Relationship* (London: MacMillan Press LTD).

World Trade Organization (2009). *Lamy hails accord ending long running banana dispute.*

(https://www.wto.org/english/news_e/pres09_e/pr591_e.htm, 2. 4. 2016).

World Trade Organization (2015). *Russian Federation. Europa.*

(<http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=RU>, 2. 4. 2016).

World Trade Organization (2017). *Understanding the WTO – What we stand for.*

(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 analysing 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 2017.

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 Atlantic is taken in place. Despite of minor problems in negotiating, last year brought the agreement about TTIP to the point, which guarantees 97% liberalization of the mutual trade. Because of his sharp criticism of the TTIP agreement, Donald Trump's victory in the presidential election has meant a temporary interruption of the negotiation of an agreement that lasts until today.