

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Bakalářská práce

**NAFTA: Analýza činnosti a perspektivy další
spolupráce**

Jana Petrová

Plzeň 2018

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Katedra politologie a mezinárodních vztahů

Studijní program Mezinárodní teritoriální studia

Studijní obor Mezinárodní vztahy – britská a americká studia

Bakalářská práce

NAFTA: Analýza činnosti a perspektivy další

spolupráce

Jana Petrová

Vedoucí práce:

PhDr. Linda Piknerová, Ph.D.

Katedra politologie a mezinárodních vztahů

Fakulta filozofická Západočeské univerzity v Plzni

Plzeň 2018

Prohlašuji, že jsem práci zpracovala samostatně a použila jen uvedených pramenů a literatury.

Plzeň, duben 2018

Ráda bych zde poděkovala vedoucí mé bakalářské práce PhDr. Lindě Piknerové, PhD. za cenné rady a připomínky, které výrazně přispěly ke zkvalitnění práce.

Obsah

| | |
|---|----|
| Seznam zkratk | 6 |
| Úvod | 7 |
| 1 Teorie regionalismu a nový regionalismus | 10 |
| 1.1 Regionalismus a nový regionalismus | 10 |
| 1.2 Institucionalizované formy regionálních integračních seskupení | 16 |
| 1.3 Regionální integrace mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi | 20 |
| 2 Vznik a vývoj integračních procesů v severoamerickém regionu | 24 |
| 2.1 Pozadí vzniku NAFTA | 24 |
| 2.2 Struktura a obsah Smlouvy o vytvoření NAFTA | 27 |
| 2.3 Charakteristika členských zemí NAFTA a jejich ekonomická pozice | 32 |
| 2.3.1 Charakteristika USA | 32 |
| 2.3.2 Charakteristika Kanady | 34 |
| 2.3.3 Charakteristika Mexika | 35 |
| 2.4 Přínosy a zápory NAFTA pro integrované země | 37 |
| 2.4.1 Přínosy NAFTA pro integrované země | 37 |
| 2.4.2 Zápory NAFTA pro integrované země | 40 |
| 3 Perspektivy budoucí spolupráce | 44 |
| Závěr | 50 |
| Seznam literatury | 53 |
| Resumé | 59 |

Seznam zkratek

| | |
|--------|---|
| CUFTA | Kanadsko-americká zóna volného obchodu (Canada–United States Free Trade Agreement) |
| EU | Evropská unie (European Union) |
| GATT | Všeobecná dohoda o clech a obchodu (General Agreement on Tariffs and Trade) |
| NAFTA | Severoamerická zóna volného obchodu (North American Free Trade Agreement) |
| OECD | Organizace pro rozvoj a spolupráci v Evropě (Organisation for Economic Co-operation and Development) |
| PTA | Preferenční obchodní dohody (Preferential Trade Arrangements) |
| RTA | Regionální obchodní dohody (Regional Trade Agreements) |
| UNCTAD | Konference OSN o obchodu a rozvoji (United Nations Conference on Trade and Development) |
| WTO | Světová obchodní organizace (World Trade organisation) |

Úvod

V posledních dekádách vývoje světové ekonomiky vstoupilo do centra pozornosti vytváření regionálních forem spolupráce mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi v podobě tzv. severo-jihní integrace. Počáteční snahy o rozvoj této formy spolupráce jsou datovány k 60. až 70. letům minulého století, jež vycházely především z iniciativ Evropských společenství. Zásadní rozmach rozvoje severo-jihní integrace je pak datován k 90. letům minulého století.

Základem této spolupráce se stává zapojování rozvojových zemí nejen v oblasti volného obchodu se zbožím, ale také ve smyslu vytváření společných pravidel v oblasti liberalizace pohybu kapitálu, investic a služeb včetně uvolňování pracovní síly. Vedle toho je příznačným rysem severo-jihní integrace také vytváření institucionálního rámce pro rozvojovou spolupráci (Tay a kol 2005).

Mezi další charakteristické rysy severo-jihní integrace můžeme počítat i základ pro budování spolupráce tvořený preferenčními obchodními dohodami, které spočívají v poskytování preferencí mezi státy na smluvním základě. Jedná se především o preferenční zacházení v rámci obchodní politiky a obchodu jako takového. Pro rozvojové země, které vykazovaly vyšší stupeň rozvinutosti, se základem regionální integrace stalo vytváření pásma volného obchodu. Z hlediska integračních stupňů se sice jedná o nejnižší stupeň integrace, ale i tak ve vztahu k rozvojovým zemím sehrál a stále sehrává významnou roli, neboť prokazatelně přispívá k jejich ekonomickému růstu a rozvoji.

Vytváření nejvýznamnějších regionálních dohod na bázi zóny volného obchodu v rámci severo-jihní integrace je datováno k roku 1992, kdy došlo k vytvoření Severoamerické zóny volného obchodu (dále i NAFTA) mezi Spojenými státy americkými (dále i USA) a Kanadou, jakožto představiteli vyspělé části světa a Mexikem, jakožto partnerem reprezentujícím rozvojovou zemi. Tímto zároveň došlo k nastartování nové etapy spolupráce mezi rozvinutými a rozvojovými zeměmi, která byla postupně doplňována o další formy integrace. Ačkoliv je od 90. let minulého století trend rozvíjení severo-jihní integrace stále významnější, vyvstávají také otázky, zda je integrace mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi spojena s vyššími užitky či nikoliv především ve vztahu k integrovaným rozvojovým zemím.

Cílem předkládané práce je tak nejprve představit teorie regionální integrace a následně vymežit regionální integraci NAFTA se zřetelem na vymezení pozitivních a negativních

důsledků této integrace pro všechny zúčastněné země a dále nastínit perspektivy budoucího vývoje NAFTA.

Předkládaná práce si dále stanovila dvě výzkumné otázky: Má NAFTA pozitivní vliv na ekonomiku všech členských států? Mají ze členství v NAFTA všechny tři členské státy srovnatelné výhody?

Stanovenému cíli i výzkumným otázkám odpovídá také struktura práce, která se člení do tří kapitol. V první kapitole, následující po úvodu, je věnována pozornost vymezení teorie regionalismu včetně nového regionalismu, na což navazuje vymezení forem regionální integrace. Závěr kapitoly se věnuje vytváření regionálních integračních seskupení mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi, což je možné zároveň považovat za nejvýznamnější projev současného regionalismu.

Ve druhé kapitole je nejprve zmapováno pozadí vzniku NAFTA, jeho specifika včetně vymezení členské základny. Pozornost je věnována také zmapování ekonomické struktury členských zemí. Následně je přistoupeno k rozboru hlavních přínosů a záporů vzniku NAFTA.

Ve třetí kapitole se řeší perspektivy další spolupráce. Dále je přistoupeno ke zmapování perspektiv rozvoje této integrace především v kontextu prohlášení amerického prezidenta Donalda Trumpa o nutnosti upravení stávající dohody o NAFTA. V této kapitole budou také přiblížena všechna dosavadní jednání o NAFTA počínaje srpnem 2017.

Z metodologického hlediska je využita především metoda případové studie, která se v současnosti těší vysokému zájmu. Jádrem této metody je studium jednoho „případu“, kterým je pro účely této práce integrační seskupení NAFTA. To je vymezeno od svého vzniku až po stávající vývoj s predikcí budoucího vývoje. Z teoretického hlediska metoda případové studie představuje systematický proces sběru sekundárních dat, včetně jejich vyhodnocení a rozboru. Posláním této metody je tedy vyvodit hlavní závěry o zkoumaném případě a získat tak hlubší náhled na daný problém. Díky tomu tato metoda přináší ucelený pohled na jeden problém (Jandourek 2008: 49). Další metodou práce je metoda analýzy (rozboru), která spočívá v uceleném rozkladu zvoleného problému na jeho jednotlivé dílčí části. Díky tomu, že je problém rozdělen na jednotlivé části, je možné detailně zkoumat dílčí složky problému a vyvozovat tak objektivní závěry o chování zvoleného problému jako celku.

Při zpracování této práce byly využity jak primární, tak i sekundární zdroje. K teoretické části práce existuje nepřehledné množství kvalitních zdrojů, mezi nimiž lze najít i relativní dostatek česky psané literatury. Avšak vzhledem k aktuálnosti tématu bylo především ve třetí kapitole, která se nachází v praktické části práce, nezbytné čerpat hlavně ze zahraničních zdrojů v elektronické formě, které tvoří převážně novinové články. Za nevýhodu se dá považovat poměrně malé množství takových zdrojů a z toho plynoucí nemožnost srovnání.

1 Teorie regionalismu a nový regionalismus

V teoretické části práce je nejprve vymezen regionalismus a nový regionalismus, na což navazuje vymezení institucionalizovaných forem vytváření regionálních integračních seskupení. Závěr této kapitoly je věnován objasnění regionálních integrací mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi, což je v současnosti považováno za jeden z nejvýznamnějších projevů regionalismu.

1.1 Regionalismus a nový regionalismus

Počátky vzniku integračních procesů ve světové ekonomice jsou obvykle datovány ke 40. letům minulého století, kdy se začaly prosazovat tendence směřující k odstraňování překážek ve vzájemném zahraničním obchodu a zároveň začalo docházet k rozvoji větší spolupráce mezi dvěma a více státy. Skutečné počátky regionalismu však spadají již do 18. a 19. století. Tehdy však nabývaly podoby tzv. militantního regionalismu, jehož nejviditelnějším projevem bylo vytváření rozsáhlých regionálních a kontinentálních impérií vycházejících z ovládnutí určitých geograficky blízkých území. V průběhu 19. století se prosazuje tzv. ekonomický regionalismus, který byl umocněn především průmyslovou revolucí a rozvojem technologií a dopravy, jež vedl k rozmachu obchodu, který překračoval hranice národních států. V posledních čtvrtině 19. století dochází k liberalizaci obchodu a odstraňování obchodních bariér v řadě zemí světové ekonomiky, např. mezi severskými zeměmi Evropy, v Latinské Americe apod. Současně je pro toto období příznačné uzavření řady dohod mezi velmocemi, které měly nejen ekonomickou, ale především vojensko-bezpečnostní a politickou motivaci. Do tohoto období spadá také vymezování sfér vlivu, jež jsou spojeny s koloniální expanzí evropských mocností do Asie a Afriky (Řehák 2009: 8).

Výše uvedený vývoj regionalismu byl oslaben první a druhou světovou válkou, které vedly k návratu k ekonomickému nacionalismu. Teprve po ukončení druhé světové války dochází k vzniku tzv. hegemonického regionalismu, ve kterém zaujímají dominantní postavení strategicko-bezpečnostní motivace zemí a zároveň snaha o navázání hospodářské spolupráce. Poválečná rovnováha moci je upravena ustanovením Všeobecné dohody o clech a obchodu, pod jejímž vedením dochází k postupné liberalizaci mezinárodního obchodu cestou odstraňování tarifních překážek. Od 50. let minulého století následně dochází ke vzniku řady

subregionálních organizací, které si kladou za cíl zrychlovat hospodářskou spolupráci mezi dvěma a více státy (Řehák 2009: 9).

Také v teoretické rovině dochází k pojmenování výše uvedených tendencí světové ekonomiky, které se primárně prosazují od konce druhé světové války. Bela Balassa ve svém díle „*The Theory of Economic Integration*“ prakticky poprvé vymezuje pojem regionální integrace. V jeho pojetí představuje regionální integrace formu politicko-hospodářského sblížení dříve nezávislých států (Cihelková a kol. 2007: 1). Další významnou definicí regionální integrace a potažmo i regionalismu je definice R. E. Baldwina a A. J. Venables, kteří je chápou jako spojování a propojování dříve samostatných zemí prostřednictvím mezinárodních ekonomických aktivit jako mezinárodní obchod a mezinárodní pohyb kapitálu a investic, které v konečném důsledku vedou k vytváření těsnějších vazeb mezi jednotlivými státy (Baldwin – Venables 1995: 1597).

Pojmem regionalismus a regionální integrace je odvozen od slova region, který však není vymezován ve svém tradičním významu, tj. ve smyslu zeměpisného vymezení, ale je pojímán jako seskupení více zemí, které nabývá určitého integračního stupně. Podle Jeníčka se můžeme v mezinárodním prostředí setkat se čtyřmi stupni regionálních integračních seskupení (Jeníček 2010: 2):

- makroregion je prostor, který se vytváří okolo „vyspělého“ jádra. V současné světové ekonomice existují tři makroregiony, a to americký makroregion reprezentovaný USA, Kanadou, Mexikem a zeměmi Latinské Ameriky, dále evropský makroregion, který je reprezentován Evropskou unií a asijsko-tichomořský makroregion, který je reprezentována především Japonskem,
- region představuje prostor, který vznikl v důsledku regionální integrace a má podobu regionálního seskupení dvou a více zemí, které nabývá různého integračního stupně (viz dále),
- subregion představuje menší celek, který vzniká v rámci jednoho regionu a vyznačuje se vytvářením užších regionálních vazeb,
- mikroregion představuje nejnižší úroveň a zpravidla dosahuje nižší úrovně než stát.

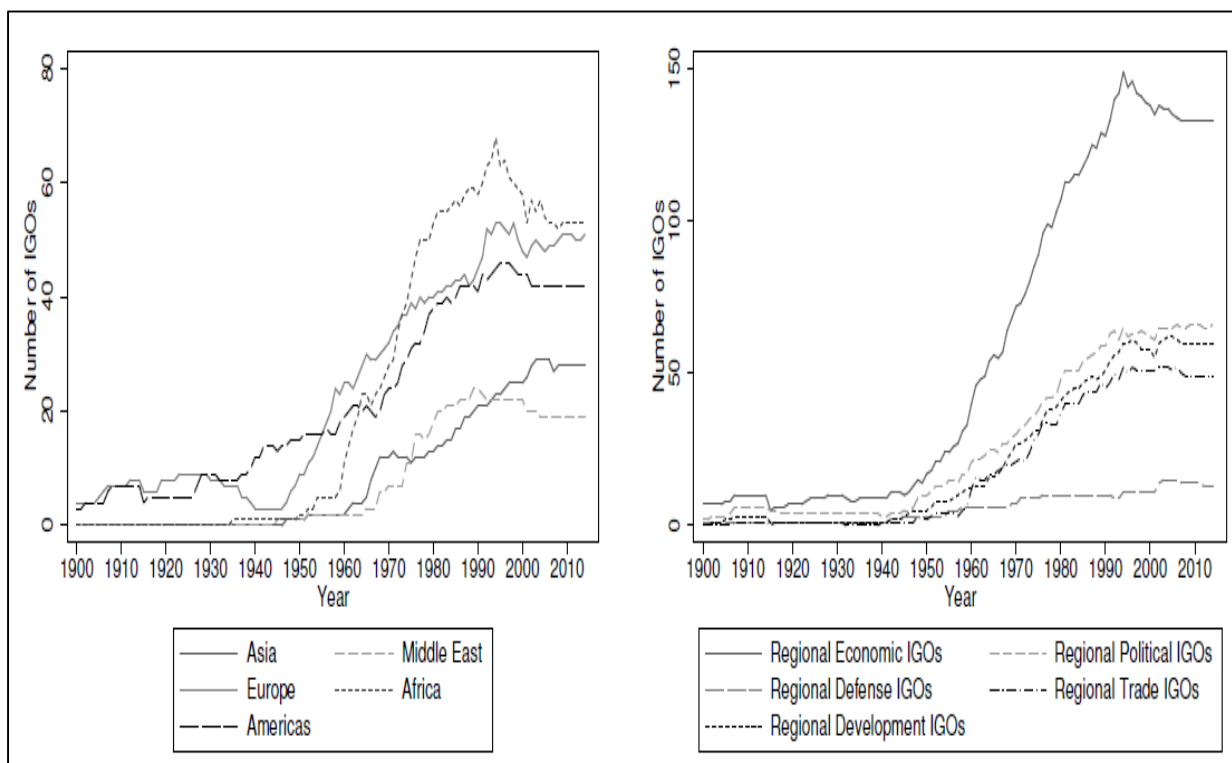
Hlavní motiv, který vedl k propojování a spojování jednotlivých zemí světa do větších celků, vycházel ze snahy dosáhnout vyšší ekonomické prosperity a vyšších zisků ze vzájemné spolupráce. Právě liberalizace vzájemného obchodu a mezinárodní dělba práce jsou základem

regionalismu, který se zároveň stal synonymem pro zapojování zemí do mezinárodních ekonomických vztahů (Cihelková 2008: 5).

Typickým rysem regionální integrace je také zvyšování produktivity práce, efektivnosti výroby a zvyšování specializace integrovaných zemí vlivem vyššího využívání komparativních výhod a úspor z rozsahu. Vedle pozitivních dopadů regionalismu je tato forma spolupráce spojena také se zostřováním globální konkurence mezi firmami, což má za následek změny v množství a kvalitě výrobních faktorů a produkováných statků a služeb.

Vzestup regionalismu v rámci světové ekonomiky je datován přibližně k 50. letům minulého století. Zatímco v průběhu 40. let 20. století představoval regionalismus, resp. regionální integrace spíše geograficky omezený jev, v 50. letech 20. století se stala tato forma spolupráce celosvětovým jevem a začala zásadním způsobem ovlivňovat také vývoj globální ekonomiky. Vývoj uzavřených regionálních dohod v letech 1900 až 2014 ukazuje obr. 1.

Obr. 1: Vývoj počtu uzavřených regionálních dohod podle regionálního hlediska a stupně regionální integrace v letech 1990-2014



Zdroj: Schneider 2017: 2

Z obr. 1 je patrné, že především od 90. let minulého století je možné vysledovat prudký vzestup počtu uzavřených regionálních dohod v rámci světové ekonomiky. Tento vysoký zájem o

regionalismus byl spojen s několika novými trendy a jevy v mezinárodní politice. Jednalo se především o ukončení bipolárního rozdělení světa na Východ a Západ, opakující se obavy o stabilitu Všeobecné dohody o clech a obchodu a multilaterálního obchodního řádu během dlouhého vyjednávání Uruguayského kola, zrychlování globalizace, měnící se postoje k ekonomickému vývoji v rozvojových zemích, důsledky asijské ekonomické krize a její rozšíření do světové ekonomiky nebo vzestup demokratizačních tendencí ve světě. Všechny tyto nové trendy a jevy v konečném důsledku vedly k nastolení změn v původním pojetí regionalismu do podoby nového regionalismu (Waisová 2002: 2015).

Základem nového regionalismu se tedy stává překročení geografické determinace regionů, které bylo hlavním aspektem „starého“ regionalismu. Hospodářská spolupráce a spojení nejsou primárně vytvářeny na základě geografické blízkosti regionů, ale na základě podobného vývoje ekonomik. Výsledkem tohoto procesu je právě nárůst počtu uzavřených regionálních dohod. Základem nového regionalismu se stávají tzv. komplexní regionální obchodní dohody (Regional Trade Agreement, dále RTA). Fojtíková vymezuje RTA jako smluvní nástroje obchodní politiky, na jejichž základě členské země vytvářejí určitý stupeň ekonomické integrace. RTA institucionalizují určitý preferenční vztah, který je založen na vzájemné reciprocitě, která je poskytována pouze mezi jednotlivými členy RTA. V komparaci s multilaterálním obchodním systémem, který je založen na principu nediskriminace a uplatňování doložky nejvyšších výhod, které se přenáší na všechny členy tohoto systému, RTA pokrývají jen omezený počet zemí. Tento preferenční vztah může být vnímán jako diskriminační vůči ostatním zemím (Fojtíková 2009: 216).

RTA jsou primárně vybudovány na integračním stupni zóny volného obchodu, ale ve srovnání s předchozím vývojem zahrnují širší okruh spolupráce, tj. vnáší do integrace i progresivní prvky společného trhu. Ty jsou doplněny od relativně silného rámce pravidel pro veřejné zakázky, přes hospodářskou soutěž, ochranu životního prostředí, až po mechanismus řešení sporů (Cihelková a kol. 2008: 16). Mrlinová (2013: 97) doplňuje, že hlavním důvodem, proč je většina RTA tvořena tzv. mělkou integrací na úrovni zóny volného obchodu je, že vyžaduje mnohem méně času k jednání a menší míru politické harmonizace mezi členy, neboť si každý člen zachovává vlastní politiku vůči třetím zemím.

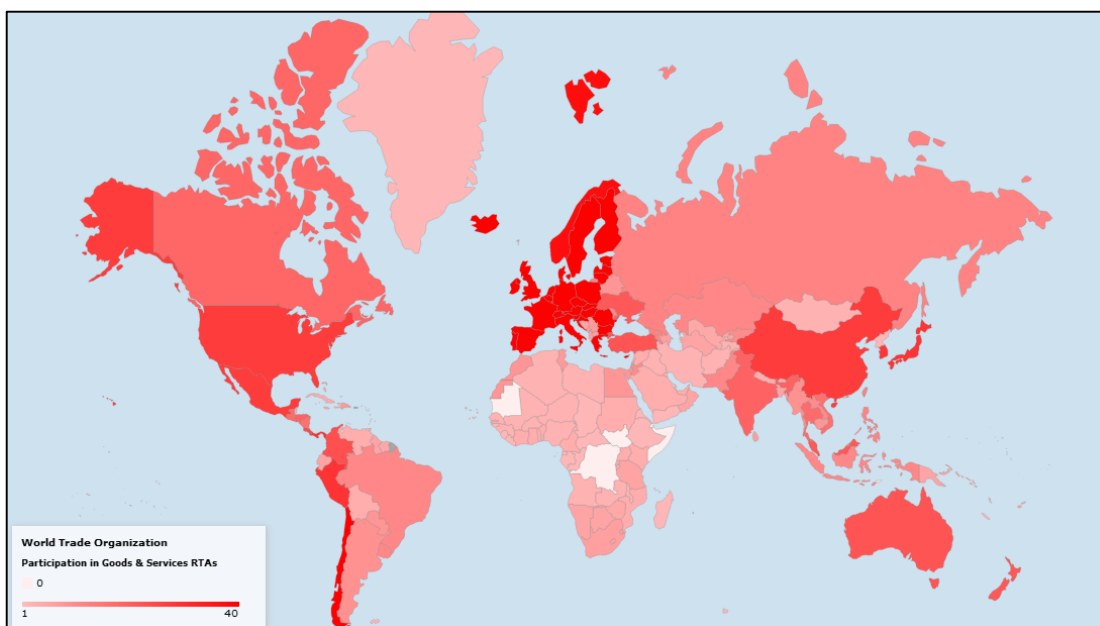
Významným rysem nového regionalismu je také vyšší zapojení rozvojových zemí do regionálních integračních procesů. Zatímco v předchozím období vývoje regionalismu se jednalo o smlouvy mezi státy „téhož světa“, v rámci nového regionalismu se dynamicky

prosazuje vytváření dohod mezi vyspělými zeměmi (země Severu) a rozvojovými zeměmi (země Jihu) v podobě tzv. severo-jížních integrací (Řehák 2009: 8–9). Mistry (2003: 121) doplňuje, že po pádu bipolárního uspořádání světové ekonomiky došlo ke sjednocování světové ekonomiky na bázi navenek orientovaného liberalismu, což bylo mimo jiné spojeno s vlnou liberalizačních reforem v rozvojových zemích. Vedle tržní ekonomiky se v politické rovině začaly rozvojové země přiklánět k pluralitní demokracii, díky čemuž začalo docházet ke sjednocování společenských modelů, a to jak v ekonomické, tak i v politické rovině.

Dalším charakteristickým rysem nového regionalismu se stává, že po dlouhá léta dominantní ekonomická velmoc USA je postupně doplňována o sjednocující se Evropu v podobě Evropské unie založené na jednotném vnitřním trhu a měnové a hospodářské unii. Také nově se vynořující asijské ekonomické velmoci se stávají pozitivními příklady pro ostatní světové regiony (Řehák 2009: 9–10). Dalším významným faktorem, který podnítil kvalitativní a kvantitativní proměny regionalismu, byla globalizace. Ta přinesla nové nároky na jednotlivé země zostřováním globální konkurence, vylepšováním podmínek pro volný pohyb zboží, služeb a kapitálu či rostoucí nároky na zvyšování konkurenceschopnosti v globálním měřítku (Mrlinová 2013: 97).

Nový regionalismus se navenek projevuje také vyšším důrazem na formálnost vztahů. Většina RTA má smluvní základ v určité dohodě upravující jednotlivé oblasti hospodářské spolupráce. Následující obr. 2 ukazuje účast jednotlivých zemí v RTA v roce 2017, které byly notifikovány Světovou obchodní organizací (dále WTO).

Obr. 2: Účast jednotlivých národních států v RTA upravujících obchod se zbožím či službami notifikované u WTO



Zdroj: WTO 2017d

Z obr. 2 je patrné, že prakticky každá země světové ekonomiky se v současnosti účastní alespoň jedné regionální obchodní dohody upravující obchod se zbožím či službami. Nejvíce RTA mají uzavřeny země Evropské unie, které se podílí z více než 20 % na celkovém objemu uzavřených RTA. Dalšími významnými aktéry jsou země Jižní Ameriky, Východní Asie a země Společenství nezávislých států. Dlouhodobě nejméně uzavřených RTA pak mají země Afriky, Blízkého východu, Západní Asie a Oceánie.

Ze statistik Světové obchodní organizace dále vyplývá, že zatímco v roce 1948 bylo uzavřeno přibližně 120 RTA, na počátku roku 2017 bylo registrováno 433 platných RTA, které byly notifikovány WTO (WTO 2017b) a přibližně dalších 40 dohod bylo registrováno v přípravné fázi (WTO 2017a). Pokud by byly zohledněny také již neplatné (neaktivní) smlouvy, pak by se celkový objem uzavřených RTA mezi lety 1948-2017 pohyboval okolo 650 regionálních obchodních dohod. Je nutno dodat, že určit přesný počet RTA je velmi obtížné, protože řada dohod, jež byla notifikována WTO, nebyla nikdy uvedena v činnost. Naopak některé RTA nebyly ve WTO notifikovány, ale i přesto existují. Z toho důvodu je možné se v odborné literatuře setkat s rozdílným počtem uváděných aktivních a neaktivních RTA, než je uváděno v této práci.

1.2 Institucionalizované formy regionálních integračních seskupení

Regionální integrační seskupení mohou nabývat různých forem. Rozhodující jsou kritéria, pomocí kterých jsou členěna. Ke stěžejním kritériím se přitom řadí jejich členění podle (Cihelková a kol. 2010: 12):

- zeměpisného hlediska,
- hloubky regionalismu,
- počtu účastníků,
- hospodářské úrovně zemí, které regionální integraci vytvářejí.

Podle zeměpisného (geografického) hlediska se regionální integrace člení do pěti zeměpisných regionů, kterými jsou (Cihelková a kol. 2010: 12):

- americký region (Amerika),
- východní Evropa a Střední Asie,
- region euro-středomořský,
- region asijsko-tichomořský,
- Subsaharská Afrika.

Členění podle hloubky regionalismu zohledňuje jednak dosaženou formu regionální integrace, ale i další prvky její institucionalizované struktury. Podle tohoto kritéria je tak možné rozlišit mělký regionalismus a hluboký regionalismus.

Mělký regionalismus spočívá v odstraňování obchodních a dalších překážek, které brání plynulému pohybu výrobních faktorů přes hranice národních zemí. Jedná se především o liberalizaci vnějších vztahů, která přímo nezasahuje do vnitřního hospodářského prostředí státu. Z hlediska této formy je typickým příkladem mělkého regionalismu vytváření zóny volného obchodu, celní unie a společného trhu. Hluboký regionalismus představuje eliminaci překážek mimo hranice integrovaných zemí a jeho základem je mnohem hlubší záběr integrovaných oblastí, které překračují integrační stupeň společného trhu. Tato forma regionalismu je spjata také s významnými zásahy do suverenity integrovaných zemí, neboť je spjata s rozsáhlejšími rozhodovacími a výkonnými pravomocemi regionální integrace. Specifické postavení zaujímá tzv. přechodový typ, který se nachází na pomezí mělkého a hlubokého regionalismu. Za přechodový typ jsou označovány regionální dohody, které fungují na bázi vyššího stupně vývoje, tj. vedle

tzv. mělkého regionalismu zahrnují některé prvky spolupráce, které jsou typické pro hluboký regionalismus (Cihelková 2010: 8).

Předposledním kritériem pro členění regionálních integračních seskupení je počet účastníků. V zásadě se jedná o členění na dvoustranné (bilaterální) a mnohostranné (multilaterální) regionální organizace. Základem bilaterálních regionálních organizací je, že jsou tvořeny pouze dvěma zeměmi. V případě multilaterálních regionálních organizací je členská základna tvořena třemi a více zeměmi. Stávající vývoj regionalismu také ukazuje, že členy regionálních organizací nemusí být pouze státy, ale také již existující regionální seskupení (Cihelková 2010: 8).

Posledním kritériem pro členění regionálních seskupení je podle ekonomické (hospodářské) úrovně zemí, které integrační seskupení vytvářejí. V tomto směru je možné rozlišit regionální dohody, které upravují vztah mezi rozvinutými zeměmi, mezi rozvojovými zeměmi nebo mezi oběma skupinami zemí navzájem. Z hlediska tohoto kritéria je stěžejní, že každá země spadající do jednotlivé ekonomické úrovně získává určitý prospěch z integrace, tj. v případě rozvojových zemí je hlavním cílem integrace posílit jejich ekonomický rozvoj, naproti tomu rozvinuté ekonomiky se integrují za účelem získat snadnější přístup na nové trhy. V rámci nového regionalismu vznikly tři základní formy regionální integrace podle hospodářské úrovně integrovaných zemí (Cihelková a kol. 2007: 14):

- severo-severní integrace, jejíž podstatou je integrace rozvinutých zemí. Z historického hlediska se jedná o nejstarší formu regionální integrace,
- jiho-jihní integrace, jejíž podstatou je integrace rozvojových a nejméně rozvinutých zemí světové ekonomiky. Mrlinová (2013: 98) doplňuje, že tato forma integrace se začala prosazovat především v 80. letech minulého století, kdy byly přijata tzv. zmocňovací klauzule, která oficiálně umožnila rozvinutým zemím poskytovat rozdílné a preferenční režimy rozvojovým zemím. V současnosti je zmocňovací klauzule právním základem pro tzv. Všeobecný systém preferencí,
- severo-jihní integrace, která se začala nejvýznamněji rozvíjet především v 90. letech minulého století v souvislosti s vytvářením integračních seskupení mezi rozvinutými a rozvojovými zeměmi.

Přes existenci různých kritérií, dle kterých je možné členit regionální integrace podle různých úrovní a pohledů, se do současnosti v rámci regionalismu rozvinulo celkem šest stupňů

institucionalizované regionální integrace, kterých mohou jednotlivé integrační seskupení nabývat, a to:

- zóna (pásmo) volného obchodu,
- celní unie,
- společný trh,
- měnová unie,
- hospodářská unie,
- politická unie.

Zóna volného obchodu, jak již bylo uvedeno výše, představuje první a zároveň nejnižší institucionalizovaný stupeň regionální integrace. Tato forma integrace je primárně preferována státy, které nejsou přístupné ke svému zapojení se do vyšší formy integrace. Členské státy pouze odstraňují všechny podstatné, tj. viditelné obchodní překážky, nicméně v praxi si zachovávají autonomní obchodní politiku vůči třetím zemím. Viditelnými překážkami obchodu jsou myšlena především cla a dále kvantitativní omezení obchodu jako jsou kvóty. Ostatní omezení obchodu, která mohou být vyvolána např. rozdílnými technickými, veterinárními, fytosanitárními normami nejsou v této fázi integrace zpravidla zcela odstraněny (Kunešová 2006: 105).

Tato forma integrace je v současnosti nejrozšířenějším integračním stupněm, neboť na úrovni zóny volného obchodu funguje přibližně 80 % z celkového počtu stávajících regionálních organizací. V srpnu roku 2017 bylo u WTO notifikováno celkem 244 RTA na úrovni zóny volného obchodu. Nejstarší registrovanou zónou volného obchodu je Evropské sdružení volného obchodu, které bylo registrováno v roce 1959 (WTO 2017e).

Celní unie představuje vyšší stupeň mezinárodní integrace, neboť je charakterizována uvolněním volného obchodu se zbožím mezi členskými zeměmi uvnitř jednotného celního území. V rámci celní unie dochází k eliminaci tarifních nástrojů a zároveň uplatňuje společný celní tarif a společnou obchodní politiku vůči třetím zemím (Jurečka a kol. 2010: 280). V praxi dohoda o celní unii zakládá také vznik společných institucí, které vykonávají dohled nad fungováním celní unie. V komparaci se zónou volného obchodu vede celní unie k efektivnějšímu využívání zdrojů a následné specializaci členských zemí, protože dohody o celních uniích na sebe zpravidla váží také přijetí společné politiky v oblasti hospodářské politiky, dumpingu a vládních subvencí na podporu vývozu. Dále dochází k eliminaci

problémů s pravidly původu, neboť celní unie je z hlediska výše cel mezi členy integračního seskupení homogenní oblastí a neexistuje tudíž žádná možnost, aby jedna ze smluvních stran těžila např. z reexportu mezi členy (Cihelková 2008: 10).

Pokud k volnému obchodu se zbožím a službami přibude také možnost volného pohybu výrobních faktorů, a to především práce a kapitálu přes hranice integrovaných zemí, jedná se o třetí stupeň institucionalizované regionální integrace nazývaní se společný trh. Podstatou společného trhu je uvolnit pohyb všech toků, které bezprostředně souvisí se společným obchodem a rozvojem ekonomiky integrovaných zemí. Vlivem alokace výrobních faktorů dochází k dalšímu zesilování efektivnějšího využívání disponibilních zdrojů. V rámci dohody o vytvoření společného trhu dochází k ustanovení společných institucí, které jsou napojeny na národní ekonomiky a dohlíží na efektivní fungování společného trhu především pak v oblasti kapitálového a pracovního trhu (Cihelková 2008: 10–11).

Kvalitativně odlišnou formou společného trhu je tzv. jednotný vnitřní trh, který představuje trh bez vnitřních hranic. To znamená, že vedle liberalizace výrobních faktorů dochází také k volnému pohybu osob bez ohledu na to, zda jsou motivem pro přesun pracovní či jiné důvody (Cihelková 2008: 11).

Dalším stupněm regionální integrace je měnová unie. V komparaci s předchozími stupni regionální integrace nepodléhá měnová unie notifikaci u WTO. Podstatou měnové unie je dosažení vysokého stupně harmonizace ekonomického výkonu integrovaných zemí. Jádrem měnové unie je mezinárodní měnová koordinace a stabilizace měnových vztahů integrovaných zemí tím, že dochází k ustanovení jednotné (společné) měny. Měnovou politiku v měnové unii zajišťuje zpravidla společná centrální banka členských zemí měnové unie, která je pověřena koordinací společné měnové politiky a má monopol na emitování společné měny. Zároveň platí, že domácí (tuzemská) centrální banka je v měnové oblasti plně podřízena společné centrální bance. Z historického hlediska je nestarší měnovou unií Latinská peněžní unie ustanovená mezi Belgií, Francií, Itálií a Švýcarskem v roce 1865, jejímž zákonným platidlem byly mince z drahých kovů. V současnosti je nejznámější měnovou unií Evropská měnová unie, která vznikla k 1. lednu 1999 mezi 11 zeměmi Evropské unie, ve které je zákonným platidlem v bezhotovostním a hotovostním režimu euro (Revenda a kol. 2012: 40–41).

Druhým nejvyšším stupněm regionální integrace je hospodářská unie, jejímž základem je společný, případně vnitřní trh, a zároveň dochází k úplnému sjednocení monetární a fiskální

politiky mezi členskými zeměmi. Vysoký stupeň harmonizace je požadován především u daňové politiky, která nejviditelněji působí na alokaci ekonomických aktivit, ale i u řady dalších politik horizontálního a vertikálního typu. Jedná se např. o harmonizaci průmyslové, dopravní, regionální politiky apod., které mají vliv na hospodářskou soutěž v regionální integraci. Vysoký stupeň integrace zároveň vytváří tlak na tvorbu nadregionálních institucí pro řešení sporů apod (Cihelková a kol. 2007: 11).

Posledním stupněm institucionalizované formy regionální integrace je politická unie, která zahrnuje úplnou ekonomickou integraci a dále zavedení společných politicko-sociálních struktur, které zabezpečují politickou jednotu integrovaných zemí. V praxi dochází ustanovením politické unie ke spojení dříve nezávislých zemí v jeden celek se společnými centrálními orgány, parlamentem a institucemi, které zajišťují suverenitu jednotného celku (Cihelková a kol. 2007: 12).

1.3 Regionální integrace mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi

V souvislosti s rozvojem nového regionalismu se napříč světovou ekonomikou začal prosazovat trend spočívající ve vytváření regionálních integračních seskupení mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi v podobě tzv. severo-jihní integrace.

V teoretické rovině regionalismu se jedná o posun od vnitřně orientovaného regionalismu směrem k regionalismu orientovanému ke globální otevřenosti a zvyšování konkurenceschopnosti světových regionů bez ohledu na jejich geografickou vzdálenost a ekonomickou vyspělost. Základem těchto jevů se stává odstraňování překážek vzájemného obchodu, což mimo jiné zahrnuje také (Baldwin 2004: 12):

- upevňování hospodářských vztahů a politik včetně eliminace vysokých státních deficitů,
- stabilizaci cenových hladin a inflace a utváření tržních úrokových sazeb,
- posilování tuzemské konkurence včetně snižování míry korupce a hospodářské kriminality,
- zefektivňování vzdělávacího systému,
- podporu právního řádu a demokracie v integrovaných zemích.

V kontextu výše uvedeného se tak nový regionalismus stává nástrojem pro zavádění reforem v integrovaných ekonomikách, což v konečném důsledku přispívá k vyššímu zapojování především rozvojových zemí do globální ekonomiky.

Cihelková a kol. (2010: 134) doplňuje, že severo-jihní integrace se stává nejdynamičtější segmentem nového regionalismu. Zároveň však zapojování rozvojových zemí do plnohodnotné integrace vyžaduje určité specifické přístupy, které zohledňují problematiku rozdílného rozvoje partnerských zemí, jež společně integraci vytvářejí.

Z toho důvodu je součástí těchto regionálních seskupení zpravidla také řešení otázek rozvojové spolupráce. Je nutno podotknout, že v rámci světových makroregionů jsou názory na poskytování rozvojové pomoci v rámci integračních seskupení velmi odlišné. Zatímco v rámci evropského makroregionu se prosazuje názor, že rozvojovým zemím je nutné poskytovat finanční a technickou asistenci při jejich plnohodnotném zapojování, americký makroregion a stejně tak i asijsko-pacifický makroregion sdílí odlišný názor. Podle nich „obchod není pomoc“, tj. míra rozvojové pomoci je při vytváření integračních seskupení s rozvojovými zeměmi velmi omezená ve prospěch zavádění liberalizačních opatření, která mají pomoci méně rozvinutým partnerům rychleji se zapojovat do obchodu (Tay a kol. 2005).

Základním nástrojem pro vytváření severo-jihní integrace se stávají preferenční obchodní dohody (Preferential Trade Agreement, dále i PTA), které spočívají v poskytování určitých preferencí mezi integrovanými státy na smluvním základě. Jedná se především o preferenční zacházení v rámci obchodní politiky a obchodu jako takového, které směřuje k takovým uspořádáním jako je zóna volného obchodu nebo celní unie.

V komparaci s plnohodnotnou zónou volného obchodu nebo celní unií však PTA nabízí nižší stupeň liberalizace, tj. zatímco v rámci zóny volného obchodu dochází k úplné eliminaci tarifních a kvantitativních opatření, v rámci PTA dochází k postupnému snižování tarifů nikoliv však k jejich úplnému zrušení. Některé formy PTA vykazují úplné zrušení cel, ale pouze pro vybrané segmenty obchodu, naopak některé tzv. citlivé komodity podléhají úplnému zachování tarifních opatření.

Uzavírání PTA představuje výjimku z pravidel WTO na základě článku XXIV, který umožňuje vytváření PTA v následujících případech (Kritika 2009: 9):

- dochází k usnadňování vzájemného obchodu mezi členy, ale zároveň se nezvyšují obchodní bariéry vůči třetím (nečlenským) zemím,
- cla a další obchodní omezení jsou postupně snižována nebo odstraňována v rámci obchodu smluvních zemí PTA,
- dohoda je registrována u WTO.

Při splnění výše uvedených podmínek mohou smluvní země vytvořit PTA a nerespektovat tak doložku nejvyšších výhod. Smluvní strany mohou zároveň vůči třetím zemím přijímat vlastní opatření, která jsou pro ně výhodná, ale zároveň nesmí být diskriminační. K 1. srpnu 2017 bylo u WTO notifikováno celkem 31 PTA a dalších přibližně 15 PTA bylo ve stavu přípravy (WTO 2017c).

PTA umožňují liberalizovat nejen obchod s průmyslovými výrobky, ale také např. se zemědělskými komoditami, dále umožňují liberalizaci obchodu se službami, kapitálem, případně i liberalizaci pohybu pracovní síly (Šterbová a kol. 2013: 156). Země, které vykazují vyšší stupeň ekonomické rozvinutosti, tzv. rozvíjející se země, se zpravidla zapojují do regionální integrace ve formě plnohodnotného vytvoření zóny volného obchodu. Ta spočívá v úplném odstranění cel a kvantitativních opatření vlivem čehož dochází k většímu otevření trhů.

Příznačným rysem severo-jihní integrace je, že je preferována především geografická blízkost partnerů, neboť se tím snižují dopravní a transakční náklady a umocňují se tak vzájemné efekty integrace. Na straně vyspělých partnerů je hlavní důraz kladen na cenovou hladinu a úroveň výrobních nákladů v zemi méně vyspělého partnera, protože vyspělé země zpravidla přesouvají část své výroby do těchto zemí. V důsledku toho narůstá počet nových pracovních míst v méně rozvinutých zemích a jejich ekonomický rozvoj. Méně vyspělé ekonomiky se zpravidla vyznačují také méně nasyceným trhem, což představuje další efekt plynoucí ze vzájemného obchodu, kdy vyspělé země vlivem rozšiřování výrobních kapacit v méně rozvinutých zemích rozšiřují také nabídku statků v této zemi. Ustanovování regionálních dohod na bázi PTA nebo zóny volného obchodu či celní unie je dále spojeno s přijímáním společných pravidel např. v oblasti práv duševního vlastnictví, hospodářské soutěže, antidumpingových pravidel, posilování transparentnosti tržního prostředí apod., což má v konečném důsledku pozitivní efekty na rozvoj národního hospodářství zejména rozvojových zemí. Vlivem toho tak severo-jihní integrace nabývají mnohem vyššího významu než pouze ekonomického (Mendoza 2012: 13–14).

Moderní počátky ustanovování severo-jihní integrace jsou datovány k 90. letům minulého století, kdy došlo ke vzniku NAFTA. Ustanovení NAFTA bylo spojeno se změnou postojů USA k regionalismu a v konečném důsledku vedlo k nastartování dynamických změn ve spolupráci rozvojových a hospodářsky vyspělých zemí. Základem této integrace se stala zóna volného obchodu, která byla postupně doplňována o další formy spolupráce (viz dále). Životaschopnost NAFTA postupně vedla k rozmachu severo-jihní integrace také v dalších makroregionech světové ekonomiky, především pak v rámci Evropské unie a Asie.

Ačkoliv především od 90. let minulého století je trend ve vytváření severo-jihní integrace stále významnější, postupně začaly vyvstávat také otázky spojené s tím, zda je tato forma integrace prospěšná především pro méně vyspělé partnery, tedy rozvojové země. K hlavním zmiňovaným přínosům severo-jihní integrace se řadí odstraňování protekcionismu v obchodu a zapojování rozvojových zemí do světové ekonomiky. Rozvojové ekonomiky tak získávají zvýhodněný přístup na trhy vyspělých zemí. Dále dochází k nárůstu investic v rozvojových zemích, což pozitivně stimuluje vytváření nových pracovních příležitostí, zvyšuje se specializace rozvojových zemí, životní úroveň obyvatelstva a potažmo i ekonomický rozvoj. Dalším přínosem severo-jihní integrace je přenos transferu technologií a znalostí do rozvojových zemí, což má za následek posilování výzkumně-vývojové dimenze rozvojových zemí. Dále dochází k harmonizaci hospodářských politik v oblasti hospodářské soutěže, průmyslové politiky, veřejných zakázek apod., zvyšuje se také transparentnost a předvídatelnost právního prostředí rozvojových zemí, což zvyšuje motivaci investorů v těchto zemích investovat (Behar a kol. 2010: 5).

Na druhou stranu bývá severo-jihní integrace terčem kritiky, a to proto, že vyspělé země často vnucují rozvojovým zemím tempo spolupráce a oblasti integrace zpravidla plně neodpovídají potřebám rozvojových zemí, ale spíše vyspělých zemí. Dalším problémem je, že vysoký příliv kapitálu v souvislosti s přesouváním investic z vyspělých zemí do rozvojových má za následek zhodnocování měnového kurzu, zvyšování cenové hladiny a zhoršování směnných relací, což v konečném důsledku vede k poklesu cenové konkurenceschopnosti vývozu rozvojových zemí (Cihelková a kol. 2007: 153).

2 Vznik a vývoj integračních procesů v severoamerickém regionu

Ambicí této kapitoly je představit pozadí vzniku NAFTA včetně vymezení členské základny. Pozornost je věnována také zmapování ekonomické struktury členských zemí tohoto integračního seskupení. Následně jsou rozebrány hlavní přínosy a zápory vzniku NAFTA pro USA, Kanadu i Mexiko.

2.1 Pozadí vzniku NAFTA

Podmínky pro vytváření integračních seskupení v rámci amerického makroregionu se rozvíjely velmi pozvolna. Dlouhodobě nejtěsnější vazby vznikaly v rámci severní části tohoto makroregionu mezi USA a Kanadou, které představovaly přirozené vyvrcholení geografické blízkosti a hospodářské podobnosti těchto zemí. Z historického hlediska byla první smlouva o volném obchodu mezi USA a Kanadou ustanovena v roce 1854. V pozadí pro její uzavření bylo zrušení preferenčního celního systému mezi Velkou Británií a Kanadou v roce 1846, který do té doby zajišťoval výhodnější cla pro dovoz kanadských zemědělských komodit na anglický trh. Vypovězení preferenčního celního systému tak vedlo Kanadu k potřebě hledat nové trhy pro její zemědělské výrobky (Histori 2014).

Již v roce 1948 došlo k vypracování a předložení návrhu Kanady na zahájení obchodní spolupráce s USA. Vyjednávání o vzájemné spolupráci však trvalo dalších šest let z důvodů požadovaných ústupků ze strany USA k přístupu amerických rybářů do pobřežních vod Kanady. Následně 5. června 1854 došlo k uzavření Dohody o vzájemné spolupráci a reciprocitě, jejíž nedílnou součástí byla také ustanovení o volném obchodu s přírodními komoditami a volný přístup USA k pobřežním vodám Kanady (Histori 2014).

Změny v obchodní spolupráci přinesl rok 1860, kdy se začaly v rámci světové ekonomiky prosazovat protekcionistické tendence, následkem čehož došlo v roce 1866 k vypovězení dané smlouvy. K dalšímu oživení zájmů o vzájemnou spolupráci došlo až v roce 1911, kdy USA předložily ke schválení Dohodu o volném obchodu, která upravovala otázky vzájemné obchodní výměny v oblasti průmyslových a zemědělských výrobků, snižování cel pro některé produkty apod. Vzhledem k tomu, že snižování cel u průmyslových výrobků bylo výhodné především pro USA, nedošlo ze strany Kanady k akceptaci této dohody (Cihelková 2000: 10–20).

Další posun přinesl rok 1936, kdy došlo k přijetí dvoustranné obchodní dohody. Na tu v roce 1938 navázala další, která umožnila, aby tři čtvrtiny kanadských exportů bezcelně vstupovaly na americký trh (Crane 2009). Další rozvoj obchodní spolupráce byl přerušen druhou světovou válkou, která zásadním způsobem pozměnila globální ekonomické vztahy a vedla k totálnímu přerušeni mezinárodního obchodu. Vzhledem k tomu, že druhou světovou válkou byla nejvíce postižena evropská ekonomika, musely USA postupně hledat nové obchodní partnery, což v konečném důsledku vedlo k oživení zájmu o vzájemnou spolupráci s Kanadou.

Zlý a kol. (2016: 91) uvádí, že se již v roce 1943 Kanada stala největším obchodním partnerem pro USA a zároveň byly položeny základy pro vytvoření kontinentální zóny volného obchodu. Návrh dohody byl předložen již v roce 1948, nicméně ze strany Kanady nebyl tento návrh přijat. Přestože diskuze o výhodnosti vytvoření zóny volného obchodu byla pro obě země stále živá, nepodařilo se této dohody ani v následujících dekadách dosáhnout.

Ke znovuoživení politického zájmu obou zemí o vytvoření zóny volného obchodu došlo až v průběhu 80. let 20. století, kdy byl ze strany politického vedení Kanady stále častěji zdůrazňován ekonomický a obchodní význam USA pro rozvoj země. Je vhodné poznamenat, že v tomto období dosahoval vzájemný obchod mezi oběma zeměmi cca 130 mld. USD, což byla jedna z největších obchodních výměn mezi dvěma zeměmi na světě. Americký podíl na kanadských vývozech přitom dosahoval 75 % a Kanada se na vývozech USA podílela z více než 21 % (Kunešová a kol. 2006: 142). Ke zrychlení integračních procesů obou zemí došlo v průběhu roku 1987, kdy byla zahájena politická jednání mezi USA a Kanadou týkající se podoby a formy regionálního integračního seskupení.

Integrační snahy obou zemí vyvrcholily 1. ledna 1989, kdy došlo k ustanovení kanadsko-americké zóny o volném obchodu (CUFTA). Tímto dnem zároveň došlo k završení procesu sbližování obou zemí. Hlavním cílem CUFTA bylo zvýšit vzájemný obchod mezi zeměmi, zvýšit produktivitu práce a životní úroveň obyvatel a nadále posilovat konkurenceschopnost obou zemí. Hlavními nástroji pro dosažení těchto cílů bylo (Zlý a kol. 2006: 91):

- úplné zrušení cel do 10 let od přijetí dohody o CUFTA pro všechny výrobky vyrobené na území USA nebo Kanady,
- odstranění kvantitativních omezení a dalších viditelných i neviditelných obchodních bariér v rámci vzájemného obchodu,

- přijetí dalších liberalizačních opatření nad rámec zóny volného obchodu (koordinace v oblasti průmyslové politiky, energetické politiky, hospodářské soutěže, ochrany práv duševního vlastnictví, ujednání o řešeních obchodních sporů),
- liberalizace přímých zahraničních investic,
- zrušení omezení v oblasti prodeje ropy, plynu a elektrické energie a vytvoření společného trhu s energiemi,
- liberalizace účasti podniků obou zemí na veřejných zakázkách.

Období, ve kterém došlo k ustanovení CUFTA, bylo mimořádně příznivé, což mimo jiné dokládají také některé ukazatele v oblasti vzájemného obchodu. Podle statistik Světové banky se americký export do Kanady zvýšil z 227,1 mld. USD v roce 1986 na 393,6 mld. USD v roce 1990. Kanadský export do USA se pak zvýšil z hodnoty 90,3 mld. USD v roce 1986 na 127,6 mld. USD v roce 1990 (World Bank 2017f).

Zároveň se v roce 1991 Kanada stala nejvýznamnějším obchodním partnerem USA na straně exportu a druhým nejvýznamnějším obchodním partnerem na straně importu. USA bylo ve stejném období jak na straně dovozů, tak i na straně vývozů nejvýznamnějším obchodním partnerem pro Kanadu. Příznivé efekty vzájemné integrace tak již v průběhu roku 1991 vedly USA k otevření diskuze ohledně rozšíření obchodní spolupráce o další země Střední Ameriky. Největší diskuze ohledně otevření CUFTA pro další země se týkaly především Mexika, ve kterém USA spatřovalo strategický význam především z titulu velikosti jeho trhu a úrovně výrobních nákladů. Vhodné je také poznamenat, že na počátku 90. let minulého století bylo USA pro Mexiko druhým nejvýznamnějším obchodním partnerem, a to jak na straně dovozů, tak i na straně vývozů. Ze statistik Světové banky vyplývá, že v roce 1991 Mexiko dováželo na americký trh přibližně 65 % celkového objemu vývozů a přibližně 70 % celkového objemu dovozů bylo tvořeno dovozem z USA (WITS 2017b).

Otázce integrace Mexika do CUFTA byla nejméně nakloněna Kanada, která se primárně obávala vysoké migrace z Mexika. Ke změnám postojů došlo až v roce 1992, kdy se podařilo uzavřít sektorové dohody v oblasti obchodu a došlo ke zvyšování vzájemného obchodu mezi oběma zeměmi.

Kunešová (2006: 142) dále doplňuje, že v průběhu let 1991-1992 vyvstaly tři globální impulsy, které podnítily snahy severoamerických zemí o vybudování třístranné zóny volného obchodu. Prvním z těchto impulsů byl dynamický rozvoj integračních procesů v rámci Evropských

společenství, který vyvrcholil v roce 1993 ustanovením jednotného vnitřního trhu založeného na volném pohybu zboží, služeb, osob a kapitálu. Zároveň byla v tomto období přijata Smlouva o Evropské unii (Maastrichtská smlouva), která definovala další rozvoj evropské integrace do stupně hospodářské a měnové unie. Dalším impulsem bylo zpomalení multilaterálního vyjednávání v rámci Všeobecné dohody o clech a obchodu, které vedlo k pomalé liberalizaci světového obchodu. V době vyjednávání zóny volného obchodu mezi USA a Kanadou na jedné straně a Mexikem na straně druhé probíhalo Uruguayské kolo, které bylo zahájeno v roce 1986. Posledním impulsem k vybudování zóny volného obchodu byl rychlý růst některých asijských ekonomik, především pak Číny, Indie a Indonésie a postupné zvětšování jejich vlivu v rámci světové ekonomiky (Kunešová a kol. 2006: 142). Výše uvedené impulsy tak měly za následek změny přístupů k severoamerické integraci a vedly k nahrazení původní CUFTA Severoamerickou zónou volného obchodu (North American Free Trade Agreement, NAFTA).

NAFTA byla koncipována jako zóna volného obchodu, která zahrnovala vedle USA a Kanady také Mexiko. Vzhledem k tomu, že ustanovení NAFTA předcházelo vypracování nové dohody, nepřistoupilo Mexiko k CUFTA, ale až k integračnímu seskupení NAFTA. Oficiálně byl tento krok stvrzen 12. srpna 1992 podpisem Smlouvy o vytvoření NAFTA, která vstoupila v platnost 1. ledna 1994 (Zlý a kol. 2006: 92). Tímto dnem zároveň došlo k završení integračních procesů v rámci severoamerického regionu.

2.2 Struktura a obsah Smlouvy o vytvoření NAFTA

Jak už vyplývá ze samotného názvu, NAFTA je zónou volného obchodu. Jedná se tedy o mělkou integraci, neboť zóna volného obchodu představuje nejnižší integrační stupeň, viz výše. NAFTA nemá institucionalizovanou podobu, nedisponuje žádným fyzickým sídlem ani stálými zaměstnanci. Tuto multilaterální regionální organizaci tvoří dvě země globálního severu (USA, Kanada) a jedna země globálního jihu (Mexiko), z čehož vyplývá, že se NAFTA řadí mezi severo-jihní integrační seskupení.

Severoamerická zóna volného obchodu představuje v současnosti největší světovou zónu volného obchodu, která spojuje cca 450 milionů osob a často bývá uváděna jako modelový příklad zóny volného obchodu. Z obsahového hlediska se Smlouva o NAFTA člení do 22 kapitol, které jsou dále strukturovány do osmi částí a sedmi dodatků. Úvodní část smlouvy zahrnuje preambuli. V té je ustanoveno, že cílem vytvoření pásma volného obchodu je posilovat vzájemné přátelství a spolupráci mezi USA, Kanadou a Mexikem stejně jako přispívat

k dalšímu ekonomickému a sociálnímu rozvoji, rozšiřovat vzájemný obchod a posilovat konkurenceschopnost firem jednotlivých zemí.

První část smlouvy, nazvaná jako všeobecná ustanovení, zahrnuje vymezení cílů NAFTA, kterými jsou (NAFTA Secretariat 2007):

- vytvořit pásmo volného obchodu v souladu s článkem 24 GATT, který umožňuje výjimku z principu poskytování doložky nejvyšších výhod za účelem vytvoření regionálního integračního seskupení,
- zrušit překážky vzájemného obchodu a usnadnit přeshraniční pohyb zboží a služeb na území integrujících se států,
- přispívat k vytváření a posilování takových podmínek, které zaručí spravedlivou hospodářskou soutěž v oblasti volného obchodu,
- zvýšit investiční aktivitu v rámci území smluvních stran,
- vytvořit účinné postupy pro provádění a uplatňování smlouvy včetně zavedení společné správy pro řešení sporů,
- vytvořit rámec pro další třístrannou, regionální a mnohostrannou spolupráci s cílem rozšířit a posílit výhody plynoucí z této dohody,
- poskytovat přiměřenou a účinnou ochranu včetně vymáhání práv duševního vlastnictví na území každé smluvní země.

Dále je v první části smlouvy věnována pozornost vymezení základních pojmů používaných ve smlouvě. Jedná se např. o vymezení pojmu, kódu celního oceňování, výrobky jedné strany, harmonizovaný systém popisu a číselného označování zboží, státní podnik, území apod.

Ve druhé části smlouvy (kapitoly 3 až 8) je věnována pozornost obchodu se zbožím. V rámci této části se nejprve řeší vymezení národního zacházení a přístupu zboží na trh. V článku 301 se uvádí, že v rámci integrovaného území se aplikuje vždy doložka národního zacházení (národní režim), což znamená povinnost členského státu NAFTA poskytnout zboží a službám pocházejících z jiných členských zemí NAFTA takové zacházení, které není méně výhodné, než jaké poskytuje vlastním domácím (národním) službám a zboží. Dále je v článcích 302 až 308 věnována pozornost celním tarifům a způsobům jejich odstraňování. Smlouva v tomto směru stanovuje, že žádná ze smluvních stran nesmí zvýšit existující cla nebo zavést nové tarify na pocházející zboží a služby ze smluvních států. Dalším aspektem smlouvy je závazné stanovisko smluvních zemí týkající se postupného snižování celních tarifů.

V rámci smlouvy NAFTA byla definována pozvolná liberalizace obchodu, která spočívala v postupném snižování a odstraňování cel. Cla měla být rušena podle přesně stanoveného harmonogramu nejpozději do konce roku 2008, avšak s výjimkou kanadských zemědělských produktů v odvětví mléka, drůbeže, vajec a cukru, které byly trvale osvobozeny od nutnosti odstranit cla. Za tímto účelem byly celní tarify rozděleny do pěti kategorií A až E, tj. (Lysoněk 1994: 11):

- u kategorie A výrobků (některé průmyslové a zemědělské výrobky) bylo stanoveno zrušení cel do 1. ledna 1994,
- u kategorie B výrobků (textilní a oděvní zboží) se předpokládalo zrušení v pěti ročních etapách do 1. ledna 1998,
- u kategorie C výrobků (ostatní průmyslové výrobky) šlo o postupné zrušení cel v deseti ročních etapách do 1. ledna 2003,
- u kategorie D výrobků (jednalo o zvláště citlivé zemědělské výrobky např. kukuřice, fazole, cukr, pomerančová šťáva apod.) šlo rušení cel v 15 ročních etapách do 1. ledna 2008,
- u kategorie E výrobků se mělo i nadále obchodovat bezcelně.

Příznačným rysem snižování a postupného rušení cel bylo, že vyspělé země (USA a Kanada) rušily cla rychleji než méně rozvinuté Mexiko, což především ve vztahu k Mexiku vytvářelo synergické efekty obchodu. Lysoněk doplňuje, že mezi USA a Kanadou byla všechna cla zrušena již v roce 1998, zatímco v rámci Mexika se stále uplatňoval výše uvedený harmonogram rušení cel. V rámci první vlny liberalizace (od 1. ledna 1994 do 31. prosince 1998) se snížila cla na průmyslové výrobky a zemědělské komodity přibližně o 50 % (Lysoněk 1994: 11–12).

Součástí Smlouvy o NAFTA bylo také ustanovení pravidel původu zboží, což znamenalo, že liberalizace vzájemného obchodu se týká pouze toho zboží, které bylo vyrobeno na území jedné ze smluvních zemí. Na zboží, které bylo vyrobeno mimo pásmo volného obchodu, se však liberalizace nevztahovala a standardně se uplatňovala cla. Jedinou výjimkou z tohoto režimu bylo, pokud dovezené zboží prošlo na území jednoho ze smluvních zemí dalším zpracováním či zušlechtováním, což v konečném důsledku vede ke změně celní rekvalifikace zboží. Smlouva dále stanovila, že ne všechno zboží, které prošlo dalším zpracováním nebo zušlechtovacím procesem může být osvobozeno od cla, pokud neobsahuje určitý podíl materiálů (vstupů) pocházejících ze smluvních zemí NAFTA. Toto se týkalo např.

automobilového průmyslu, kde bylo stanoveno, že minimálně 62,5 % z běžné ceny osobního vozidla musí být tvořeno materiály pocházejícími z členských zemí NAFTA. V případě textilního průmyslu smlouva dokonce stanovila podmínku trojnásobného zpracování, což zahrnovalo ověření podílu původu z členských zemí NAFTA u vláken, látky a hotových výrobků (Lysoněk 1994: 13).

Třetí část Smlouvy o NAFTA (kapitola 9) se věnuje problematice technický překážek obchodu, což v praxi zahrnuje různé národní předpisy a technické normy, které jsou požadovány daným státem proto, aby dané zboží mohlo být umístěno na trh. V praxi se technické překážky obchodu nejčastěji týkají sanitárních, fyto-sanitárních, hygienických a veterinárních opatření. Tyto překážky představují tzv. neviditelné bariéry obchodu, které mají za následek ztěžování a zvyšování nákladů na umístění výrobků na zahraničních trzích. Z toho důvodu Smlouva o NAFTA stanovila, že smluvní státy přijmou účinná opatření, která postupně povedou k úplné harmonizaci technických a dalších norem, což v konečném důsledku zruší neviditelné bariéry vzájemného obchodu. Ve zvláštních a mimořádných případech však smlouva dovoluje, aby smluvní země na přechodnou dobu taková opatření aplikovala, pokud to souvisí se zajištěním bezpečnosti a ochrany zdraví lidí, zvířat a rostlin včetně životního prostředí a spotřebitelů (NAFTA SECRETARIAT 2017).

Část čtvrtá (kapitola 10) je věnována zadávání veřejných zakázek. Ta definuje pravidla účasti jednotlivých smluvních zemí NAFTA na veřejných zakázkách jiných smluvních zemí NAFTA. Dále stanovuje metodický rámec účasti, a to včetně principu národního zacházení a nediskriminace.

Část pátá (kapitola 11 až 16) je věnována investicím, přeshraničnímu obchodu se službami a některým vybraným okruhům služeb (energetika, finanční služby, telekomunikace). Stejně tak řeší problematiku politiky hospodářské soutěže, monopolů a státních podniků a dočasný vstup podnikatelů na území smluvních zemí NAFTA. Smlouva o NAFTA v této části stanovuje, že vzájemné liberalizaci podléhají všechny druhy služeb s výjimkou letecké dopravy, telekomunikace a technologických konsorcií s vládní podporou (NAFTA SECRETARIAT 2017).

Všem poskytovatelům služeb ze smluvních zemí je poskytován režim národního zacházení. Stejně tak smlouva stanovuje národní zacházení vůči zahraničnímu kapitálu ze smluvních zemí NAFTA. V komparaci s pravidly o původu zboží jsou však pravidla pro investice méně striktní,

tj. nejsou např. stanoveny minimální požadavky na národní podíl investic nebo minimální procentní výše přílivu či odlivu kapitálu. V rámci Mexika však Smlouva o NAFTA stanovuje, že investice mohou být mexickou vládou omezeny do energetického sektoru, železniční sítě a ve vztahu k investicím do petrochemického průmyslu ((NAFTA SECRETARIAT 2017)).

V části šesté (kapitola 17) upravuje Smlouva o NAFTA problematiku duševního vlastnictví, které je prisuzován relativně vysoký význam hlavně proto, že USA a Kanada měly tuto oblast upravenou ještě před podpisem Smlouvy o NAFTA. Z toho důvodu se tato problematika vztahuje především na Mexiko, ve kterém v době přijetí smlouvy nebyl přikládán dostatečný význam ochraně a vymahatelnosti práv duševního vlastnictví. Mexiko proto muselo harmonizovat národní zákon o duševním vlastnictví v souladu s mezinárodními úmluvami, jako jsou Bernská úmluva, Pařížská smlouva nebo Ženevská úmluva. Obdobně jako v případě zboží a služeb, i ve vztahu k právům duševního vlastnictví smlouva o NAFTA stanovila uplatňování národního režimu.

V sedmé části (kapitoly 18 až 20) je definována institucionální a administrativní základna NAFTA. Nejvyšším orgánem je Komise pro volný obchod, která je tříčlenná a v praxi se jedná o ministry obchodu jednotlivých členských zemí NAFTA. Jejím úkolem je dohled nad uplatňováním volného obchodu v členských zemích, stejně tak dohled nad výkonem smlouvy a koordinace při řešení obchodních sporů. Dále byl ustanoven Sekretariát NAFTA, v jehož kompetenci je řešení sporů a koordinace národních sekretariátů v jednotlivých smluvních zemích. Dále byly v rámci NAFTA zřízeny dvě komise, a to Komise pro spolupráci v oblasti práce a Komise pro spolupráci v oblasti životního prostředí. Podle smlouvy smí jednotlivé komise zřizovat další orgány, jako jsou výbory a pracovní skupiny. V současnosti existuje např. Výbor pro hygienické a fytosanitární opatření, Výbor pro normy týkající se souvisejících opatření, Poradní výbor pro soukromé obchodní spory týkající se zemědělských produktů nebo Pracovní skupina NAFTA o pravidlech původu.

Osmá a zároveň poslední část upravuje ostatní ustanovení smlouvy. Jedná se např. o rozšiřování členské základny NAFTA. V tomto směru je ustanovení smlouvy relativně volné, neboť členství není podle smlouvy geograficky omezené. To znamená, že členskou zemí se může stát každá země, která vykazuje ekonomickou stabilitu, znaky tržního hospodářství a demokracie a přijme všechna ustanovení smlouvy týkající se obchodu se zbožím, službami, práv k duševnímu vlastnictví apod. ((NAFTA SECRETARIAT 2017)).

2.3 Charakteristika členských zemí NAFTA a jejich ekonomická pozice

Členská základna NAFTA je od svého vzniku až do současnosti tvořena třemi zeměmi, a to USA, Kanadou a Mexikem. Zatímco USA a Kanada jsou představiteli vyspělé severní části světa, Mexiko se řadí mezi rozvojové ekonomiky.

2.3.1 Charakteristika USA

První členskou zemí, která je zevrubně charakterizována, jsou USA. Spojené státy americké jsou od vzniku NAFTA jeho nejvýznamnějším členem, což odráží celkové hospodářské postavení USA v rámci mezinárodních ekonomických vztahů.

Z hlediska polohy jsou USA situovány v severní části Ameriky. Jejich rozloha 9,834 tisíc km² je dostává na pozici 3. největší země světa. Z administrativního hlediska jsou USA tvořeny 50 státy a jedním federálním distriktem. Na třetí pozici se USA řadí také počtem obyvatel (cca 321 milionů). Prvenství pak USA drží v oblasti hospodářské úrovně měřeno prostřednictvím hrubého domácího produktu (dále i HDP). V roce 2016 se USA podílely na tvorbě světového HDP přibližně 25 % s nominální výší HDP 18,6 bilionů USD. V přepočtu na jednoho obyvatele se jedná o HDP 57 294 USD/obyvatele, což je zároveň nejvyšší HDP na obyvatele na světě (International Monetary Fund 2017b).

Dominantní postavení zastávají USA také v rámci mezinárodního obchodu. USA jsou dlouhodobě prezentovány velkým množstvím nadnárodních korporací. Tyto korporace vytvářejí komplexní síť globálních dodavatelských řetězců, což posiluje konkurenceschopnost a produktivitu práce (International Monetary Fund 2017a). Pozici USA v rámci mezinárodního obchodu demonstrují také údaje o jejich podílu na světovém vývozu a dovozu zboží. USA jsou dlouhodobě největším světovým dovozcem zboží s podílem na světovém dovozu zboží 17,3 %. V rámci exportu jsou USA třetím nejvyšším vývozcem zboží na světě (po Číně a EU jako celku) s podílem 11,5 % na světovém vývozu zboží. Prvenství zaujímá USA v oblasti světového vývozu i dovozu komerčních služeb, tj. podíl USA na světovém exportu služeb v současnosti činí 14,5 % a na světovém dovozu služeb 10,2 % (WTO 2017f).

Výše uvedené postavení americké ekonomiky v té světové je primárně dáno strukturou národního hospodářství, ve kterém je nejvýznamnější sektor služeb. Ten se na tvorbě HDP země podílí z cca 79 %. Nutno dodat, že sektor služeb vykazuje vysokou míru rozvinutosti, protože převažují především sofistikované a odborně specializované služby. Druhým

nejvýznamnějším odvětvím je průmysl s podílem cca 20 % a zbývající část připadá na sektor zemědělství a lesnictví (World Bank 2017a). Z pohledu modelu rozvinutosti a konkurenceschopnosti se americká ekonomika řadí k ekonomice tažené inovacemi, neboť základem americké hospodářské struktury je kladení vysokého důrazu na rozvoj lidských zdrojů, vědu a výzkum včetně rozšiřování inovačních kapacit v průmyslu a ve službách. USA jsou také dlouhodobě průkopníky robotizace, elektronizace a zavádění moderních inovativních technologií. V roce 2015 činily výdaje na vědu a výzkum 2,8 % HDP, zatímco světový průměr byl 2,2 % HDP a průměr zemí Evropské unie dokonce jen 2 % HDP (World Bank 2017j). Prvenství zauímají USA také v počtu špičkových vědecko-výzkumných pracovníků, tj. v roce 2015 měly USA cca 4,2 miliony vědců, zatímco na země EU jako celek připadalo 3,5 milionů vědců (tamtéž). Spojené státy také vykazují dominantní postavení v oblasti inovačního potenciálu, který je měřen prostřednictvím globálního inovačního indexu. V rámci posledního hodnocení byly USA 5. zemí světa s největším inovačním potenciálem na světě (do hodnocení bylo zapojeno 190 zemí světa) (Dutta a kol. 2016: 33–35).

Ústřední postavení zauímají USA také v rámci mezinárodních vztahů, kde jsou považovány za supervelmoc. USA jsou spoluzakladatelem mnoha mezinárodních organizací a bezpečnostních aliancí. V rámci mezinárodních vztahů vystupují jako vojensky nejsilnější země. Akceschopné a globálně využitelné ozbrojené síly podporované aktivní diplomacií a ekonomickým vlivem země představují mimořádně důležitý nástroj pro prosazování národních zájmů USA v rámci světové ekonomiky. Udržování pozice supervelmoci umožňuje USA do určité míry provádět autonomní zahraniční a bezpečnostní politiku, v krajním případě i bez ohledu na ostatní země či jiné aktéry systému mezinárodních vztahů. Vojenský potenciál USA je výsledkem dlouhodobých ekonomických, politických i diplomatických investic a má své počátky již v dobách druhé světové války a zejména pak v období Studené války. Od roku 2001 je možné v rámci USA vysledovat permanentní růst výdajů na zbrojení, což souvisí se zapojením USA do boje proti mezinárodnímu terorismu. Zatímco v roce 2000 se vojenské výdaje podíly z 2,9 % na HDP země, v roce 2010 dosáhly 4,7 % HDP a v roce 2016 cca 3,3 % (World Bank 2017g). Odhaduje se, že v současnosti představují vojenské výdaje USA přibližně polovinu celosvětových výdajů na obranu a bezpečnost. V uplynulých 20 letech si USA vytvořily nebo rozšířily také síť vojenských zahraničních základen a spojeneckých svazků, které jim umožňují kontrolovat světové komunikace a klíčové surovinové oblasti. Tato projekce americké moci a expanze vojenské přítomnosti je výsledkem politické činnosti prezidentů Billa Clintona a George W. Bushe (Frank 2011: 1–2).

I přes dominantní pozici v rámci světové ekonomiky čelí americká ekonomika několika vážným nerovnováhám, které se neustále prohlubují. Vážným problémem země zůstává neustále se zvyšující deficit běžného účtu platební bilance, který má za následek rostoucí míru zadlužení země. V posledních dekadách se USA mimo jiné potýkají také s velmi nízkým ekonomickým růstem (okolo 1 % až 2 % ročně). Kromě toho země vykazuje sociálně-ekonomickou nerovnováhu, která souvisí se zvyšující se příjmovou nerovností společnosti (International Monetary Fund 2017a).

2.3.2 Charakteristika Kanady

Kanada se z geografického hlediska nachází v severní části Ameriky s rozlohou 10 milionů km², což ji řadí na místo druhé největší země světa. Hustota osídlení tak velkého území je však poměrně nízká, neboť s počtem obyvatel cca 36 milionů se Kanada řadí na pozici až 36. nejlidnatější země světa. Kanadská ekonomika patří mezi vysoce konkurenceschopné. To je primárně dáno pevnými institucionálními základy otevřeného trhu vůči globální ekonomice, což vypovídá o důležitosti mezinárodního obchodu pro kanadskou ekonomiku (Heritage 2017).

V komparaci s USA je však podíl Kanady na tvorbě světového HDP a mezinárodního obchodu nízký. V roce 2016 se kanadská ekonomika podílela ze 2,04 % na tvorbě světového HDP, což ji vysloužilo pozici 10. nejrozvinutější země světa. Nominální výše HDP pak činila 1,5 bilionů USD s HDP na obyvatele 42 319 USD (International Monetary Fund 2017b). Pokud jde o podíl Kanady na světovém obchodu, pak v roce 2015 činil na světových dovozech 3,3 % a 3,1 % na světových vývozech. Na vývozu i dovozu služeb se pak Kanada podílela shodně ze 2,1 % (WTO 2017f).

Obdobně jako v rámci USA je také v Kanadě nejvýznamnějším sektorem národního hospodářství sektor služeb. Ten se podílí na tvorbě HDP z cca 70 %, následovaný sektorem průmyslu s podílem 28,2 %. Zbývající část připadá na zemědělství a lesnictví. I přes relativně nízké zastoupení sektoru zemědělství na tvorbě HDP země (cca 1,8 %) je tento sektor důležitým odvětvím ekonomiky, především pak lesnictví (World Bank 2017a). Významné jsou také zásoby některých nerostných surovin, jako jsou stříbro, zlato, zinek, měď nebo zásoby energetických paliv - ropy, zemního plynu a uhlí.

Z hlediska mezinárodního konkurenčního potenciálu se Kanada řadí mezi ekonomiky tažené inovacemi, což je kvalitativně nejvyšší stupeň rozvinutosti národního hospodářství. Podle globálního inovačního indexu z roku 2016 byla Kanada 16. zemí s nejvyšším inovačním

potenciálem na světě (hodnoceno bylo 190 zemí světa). V rámci Kanady je silně rozvinutá infrastruktura inovačního výzkumu a vývoje, která se opírá o nadprůměrně velký počet vysoce kvalifikovaných vědecko-výzkumných pracovníků, tj. v roce 2015 měla Kanada cca 4,5 miliony vědců (Dutta a kol. 2016: 33–35). Kanada vykazuje také nejvyšší zastoupení osob s postgraduálním doktorským vzděláním na světě (OECD 2016: 41–44).

Z hlediska mezinárodních ekonomických vztahů je Kanada členskou zemí mnoha mezinárodních organizací a bezpečnostních aliancí. Mezi ně patří např. skupině G8, která sdružuje hospodářsky nejvyspělejší země světa.

2.3.3 Charakteristika Mexika

Poslední členskou zemí NAFTA je Mexiko, které se, v komparaci s předchozími členskými státy, neřadí do skupiny vyspělých zemí, i když v posledních dekáдах vykazuje mimořádný ekonomický vzestup. Z geografického hlediska je Mexiko druhou největší zemí Latinské Ameriky s rozlohou 1 964 tisíc km², což jej řadí na pozici 13. největší země světa. Z hlediska počtu obyvatel (cca 112 milionů) patří Mexiku ve světovém žebříčku 11. příčka.

Podle hodnocení Světové banky se Mexiko řadí do skupiny zemí s vyššími středními příjmy s nominální hodnotou HDP za rok 2016 cca 1,1 bilionů USD a podílem na světovém HDP 1,42 %. V přepočtu na jednoho obyvatele vykazuje HDP ve výši 8 699 USD/obyvatele (International Monetary Fund 2017b), což je 6,5 krát nižší HDP na obyvatele v komparaci s USA a 5 krát nižší v komparaci s Kanadou.

Co se týká pozice Mexika v rámci mezinárodního obchodu, pak bylo v roce 2015 8. největším vývozcem zboží s podílem 2,9 % na světovém vývozu zboží a stejně tak 8. největším dovozcem zboží s podílem 3 % na světovém dovozu. Přestože je pozice Mexika v rámci mezinárodního obchodu se zbožím relativně významná, nedosahuje Mexiko obdobného potenciálu ve vztahu k obchodu se službami. V roce 2015 bylo Mexiko 39. největším vývozcem služeb s podílem 0,5 % na světovém vývozu služeb a 33. největším dovozcem služeb s podílem 0,6 % na světovém dovozu služeb. Tato skutečně je primárně dána nízkou rozvinutostí sektoru služeb a jejich nízkou konkurenceschopností v rámci mezinárodního obchodu (WTO 2017f).

Výše uvedené potvrzuje také struktura národního hospodářství Mexika. Mexiko sice v posledních třech dekáдах prošlo obrovskými strukturálními změnami, které od počátku 90. let minulého století vedly ke snižování významnosti nerostných surovin k rostoucímu podílu

průmyslu a služeb na tvorbě HDP země, nicméně i tak za USA a Kanadou výrazně zaostává. Sektor služeb se v současnosti podílí na tvorbě HDP z 64 %, ale jeho zásadním problémem zůstává jeho nízká sofistikovanost. Převažuje poskytování služeb s nízkou a střední přidanou hodnotou, naopak vysoce sofistikované a znalostně náročné služby jsou předmětem mexickým importů (např. služby technických, vědeckých, právních, daňových specialistů, IT služby apod.). Druhým nejvýznamnějším odvětvím je průmysl, který se na tvorbě HDP země podílí z cca 32,5 %. Mezi významné průmyslové odvětví patří automobilový, chemický, zpracovatelský, potravinářský a hutní průmysl. Mexiko je v současnosti největším světovým vývozcem automobilů a elektroniky (především pak televizorů s plochou obrazovkou apod.) (OECD 2017). Významnou pozici zaujímají také tabákový a textilní průmysl. V komparaci s USA a Kanadou se sektor zemědělství podílí ze 3,5 % na tvorbě HDP, což poukazuje na stále vysoký význam tohoto odvětví v národním hospodářství. Významná je také těžba nerostných surovin, především pak ropy, zlata, stříbra, síry a železné rudy (World Bank 2017a). Příjmy z nerostných surovin a energetických paliv se podílí z cca 2,3 % na tvorbě HDP země (World Bank 2017j).

Důsledkem relativně nižší hospodářské rozvinutosti země je nižší životní a sociální úroveň obyvatel. Zásadním problémem Mexika jsou především vysoké příjmové rozdíly mezi obyvatelstvem, tj. míra příjmové nerovnosti měřená Giniho koeficientem činila v roce 2015 0,48, což poukazuje na relativně vysokou míru nerovnosti (World Bank 2017d). Propast mezi bohatým a chudým obyvatelstvem v je Mexiku největší ze všech zemí Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (dále i OECD). Nejbohatších 10 % mexické populace má přibližně dvacetkrát vyšší příjem než 10 % nejchudších (OECD 2017). V komparaci s ostatními zeměmi NAFTA vykazuje Mexiko také stále vysoké zastoupení obyvatel žijících v chudobě, tj. v roce 2014 žili za méně než 1,90 USD na den přibližně 3 % obyvatel a za méně než 3,10 USD na den cca 11 % (World Bank 2017h). Socioekonomickým problémem země je také nižší úroveň vzdělanosti, tj. v roce 2015 činila míra gramotnosti osob starších 15 let přibližně 94,5 %, tj. cca 5,5 % obyvatelstva je negramotných (World Bank 2017e). Dalšími společenskými problémy země, které narušují její integritu a bezpečnost, jsou vysoká drogová kriminalita, nelegální obchodování s narkotickými drogami a psychotropními látkami, vysoká míra korupce a organizovaného zločinu.

Vstup Mexika do NAFTA byl provázen velkými protesty v regionu Chiapas, který leží na jihu země. Jedná se o chudý region, kde v roce 1994 žila přibližně třetina obyvatel bez elektřiny a přívodu vody a dvě třetiny obyvatel neměly ani základní vzdělání (Vargas 1994: 7–8). Místní

obyvatele živilo převážně zemědělství a nyní hrozilo, že budou vytlačeni masovou produkcí velkých firem, které NAFTA podporovala; to byl jeden z mnoha důvodů povstání v Chiapasu. (Vargas 1994: 13). V den nabytí platnosti Smlouvy o NAFTA obsadili maskovaní příslušníci Zapatovy osvobozené armády, tzv. Zapatisté, několik chiapasských měst a vyhlásili válku mexické vládě. Netrvalo dlouho a příslušníci mexické armády povstání potlačili (Kašpar 2009: 271) Zapatisté následně předložili mexické vládě 34 požadavků, mezi nimiž se nachází i požadavek na revizi Smlouvy o NAFTA s pořadovým číslem 7 (Vargas 1994: 75).

Z pohledu mezinárodního konkurenčního potenciálu se Mexiko přesunulo z ekonomiky tažené surovinami na ekonomiku taženou exportem a investicemi. Stěžejní význam má přitom automobilový průmysl, který se řadí k nejrozvinutějším odvětvím a představuje stavební kámen mexické ekonomiky. Komparativní výhodou mexické ekonomiky je také velikost trhu, stále nenasycená poptávka, vysoká míra otevřenosti mexické ekonomiky a strukturální reformy, které mexická vláda v posledních třech dekadách přijala a jež v konečném důsledku vedly ke zlepšení podnikatelského prostředí a právního systému země (OECD 2017).

2.4 Přínosy a zápory NAFTA pro integrované země

Vytvoření NAFTA nebylo v praxi spojeno pouze s generováním přínosů, ale také s určitými negativními ekonomickými a sociálními dopady. Ambicí této podkapitoly je zmapovat stěžejní přínosy a zápory členství v NAFTA pro všechny tři členské státy.

2.4.1 Přínosy NAFTA pro integrované země

Vzhledem k tomu, že základním cílem NAFTA je posilovat vzájemný obchod a příliv zahraničních investic, je zásadní pozornost při rozboru přínosů NAFTA věnována právě těmto dvěma aspektům. Pokud jde o vývoj hodnoty vzájemného přeshraničního obchodu zemí NAFTA jako celku, pak jeho vývoj ukazuje tab. 1.

Tab. 1: Vývoj hodnoty přeshraničního obchodu se zbožím v rámci NAFTA jako celku v letech 1995-2016 (v mld. USD)

| | 1995 | 1998 | 2000 | 2002 | 2004 | 2006 | 2008 | 2010 | 2012 | 2014 | 2015 | 2016 |
|--------------------------------|-------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Dovozy NAFTA jako celku | 1 013 | 1280 | 1684 | 1601 | 2 771 | 2 541 | 2 907 | 2 682 | 3 193 | 3 304 | 3 157 | 3 066 |

| | | | | | | | | | | | | |
|--|-------|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|
| Vývozy NAFTA jako celku | 853,6 | 1 014 | 1225 | 1106 | 1320 | 1664 | 2035 | 1964 | 2372 | 2494 | 2293 | 2 219 |
|--|-------|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|

Zdroj: UNCTAD 2017, vlastní zpracování

Z tab. 1 je zřejmé, že se hodnoty dovozů NAFTA jako celku mezi lety 1995-2016 ztrojnásobily, tj. z hodnoty 1,1 bilionu USD na hodnotu 3,1 bilionů USD. V průběhu sledovaných let se také téměř trojnásobně zvýšil vývoz, tj. zvýšil se z hodnoty 854 mld. USD na 2,2 bilionů USD v roce 2016. V současnosti se vzájemný obchod podílí přibližně z 50 % na celkových vývozech zemí NAFTA a hodnota vývozu NAFTA se podílí z cca 14 % na světových vývozech zboží. Následující tab. 2 zobrazuje vývoj struktury vývozu v rámci přeshraničního obchodu zemí NAFTA v letech 1995-2016.

Tab. 2: Vývoj struktury vývozu v rámci přeshraničního obchodu zemí NAFTA v letech 1995-2016 (v mld. USD)

| | 1995 | 2000 | 2005 | 2008 | 2010 | 2012 | 2014 | 2015 | 2016 |
|-----------------------------------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Primární komodity | 186 | 210 | 315 | 557 | 513 | 660 | 692 | 516 | 503 |
| Zemědělské produkty | 69 | 71 | 90 | 158 | 158 | 195 | 212 | 176 | 197 |
| Průmyslové výrobky | 632 | 959 | 1 097 | 1 387 | 1 269 | 1 475 | 1 554 | 1 514 | 1 464 |
| Stroje a dopravní zařízení | 397 | 622 | 666 | 824 | 717 | 854 | 903 | 880 | 853 |

Zdroj: UNCTAD 2017, vlastní zpracování

Z tab. 2 vyplývá, že ve struktuře vývozu zemí NAFTA jako celku dominuje vývoz především průmyslových výrobků, strojů a dopravních zařízení, které se řadí do skupiny komodit s vyšší nebo vysokou přidanou hodnotou. Následující tab. 3 ukazuje členění hodnoty vývozu zemí NAFTA dle náročnosti a přidané hodnoty.

Tab. 3: Náročnost a přidaná hodnota exportovaných výrobků zemí NAFTA v letech 1995-2016 (v mld. USD)

| | 1995 | 2000 | 2005 | 2008 | 2010 | 2012 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Zboží s nízkou technologickou náročností | 35 | 49 | 68 | 100 | 86 | 106 | 112 | 104 | 96 |
| Zboží se střední technologickou náročností | 259 | 388 | 455 | 562 | 525 | 652 | 692 | 675 | 654 |

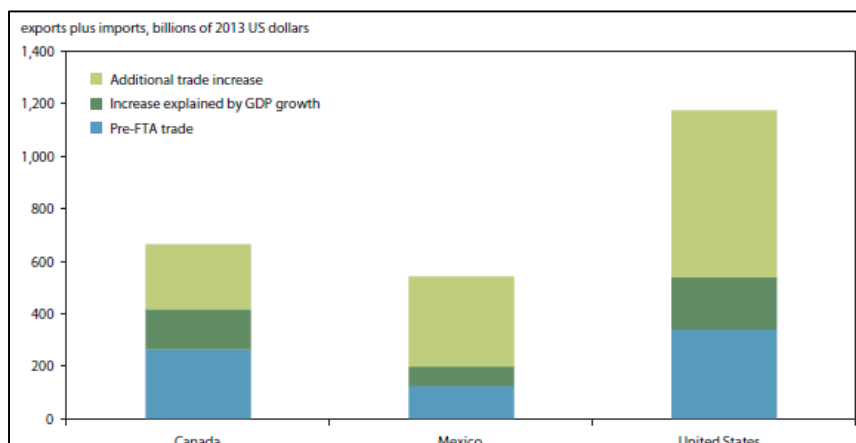
| | | | | | | | | | |
|--|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| Zboží s vysokou technologickou náročností | 275 | 429 | 477 | 629 | 568 | 618 | 643 | 629 | 612 |
|--|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|

Zdroj: UNCTAD 2017, vlastní zpracování

V tab. 3 je patrné dominantní zastoupení vývozu výrobků se střední a vyšší technologickou náročností. Naopak výrobky s nízkou technologickou náročností se podílí na celkové hodnotě vývozu nízkou měrou přibližně 7 % až 10 %.

V souvislosti s 20. výročím ustanovení NAFTA byla Petersonovým institutem pro mezinárodní ekonomii provedena analýza zaměřená na predikci hodnoty zahraničního obratu zemí NAFTA v případě ustanovení a neustanovení zóny volného obchodu, viz obr. 3.

Obr. 3: Hodnota zahraničního obratu zemí NAFTA za rok 2013 (v mld. USD)



Poznámka: modrá barva = hodnota obratu bez ustanovení NAFTA, tmavě zelená barva = hodnota obratu, která vysvětluje růst reálného HDP jednotlivých zemí a světle zelená barva = očištěná hodnota obratu vygenerovaná vlivem ustanovení NAFTA

Zdroj: Peterson Institute for International Economics 2014

Z obr. 3 je patrné, že všechny členské země NAFTA obdržely zisky z vytvoření zóny volného obchodu. Největší nárůst zahraničního obratu v souvislosti s ustanovením NAFTA obdržely USA, ve kterých se hodnota vývozu a dovozu zvýšila z úrovně 580 mld. USD na hodnotu 1,25 bilionů USD. Druhý největší zisk obdrželo Mexiko, ve kterém se hodnota zahraničního obratu zvýšila v souvislosti s vytvořením NAFTA ze 180 mld. USD na hodnotu 520 mld. USD. V případě Kanady se zahraniční obrat díky vytvoření NAFTA zvýšil ze 420 mld. USD na 700 mld. USD.

Charakteristickým rysem vytvoření NAFTA nebylo pouze zvýšení zahraničního obchodu členských zemí, ale také zvýšení objemu zahraničních investic. V rámci zahraničních investic mají největší význam především přímé zahraniční investice, které souvisí se zakládáním zahraničních obchodních společností a majetkových účastí na řízení společností. Následující tab. 4 ukazuje vývoj přímých zahraničních investic v rámci zemí NAFTA.

Tab. 4: Vývoj přímých zahraničních investic v rámci zemí NAFTA v letech 1994-2016 (v mld. USD)

| | 1994 | 1998 | 2000 | 2002 | 2004 | 2006 | 2008 | 2010 | 2012 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---------------|--------------|-------------|--------------|--------------|---------------|-------------|------------|--------------|---------------|---------------|-------------|-----------|
| Příliv | 64,3 | 209,9 | 399,1 | 120,7 | 160,3 | 318,5 | 397,3 | 253,7 | 263,2 | 258,1 | 423,1 | 451,6 |
| Odliv | 83,6 | 165,3 | 187,3 | 162,6 | 342,7 | 276,2 | 388,7 | 327,6 | 397,1 | 359,7 | 381 | 364,6 |
| Saldo | -19,3 | 44,6 | 211,8 | -41,9 | -182,4 | 42,3 | 8,6 | -73,9 | -133,9 | -101,6 | 42,1 | 87 |

Zdroj: UNCTAD 2014, vlastní zpracování

Z tab. 4 vyplývá, že ustanovení NAFTA bylo spojeno s nárůstem přílivu přímých zahraničních investic, které se zvýšily z 64 mld. USD na 451,6 mld. USD. V souvislosti s nárůstem investic se však zvyšoval také jejich odliv, tj. hodnota odlivu se zvýšila z 83,6 mld. USD na 364,6 mld. USD. Přestože ne ve všech sledovaných letech bylo saldo zahraničních investic kladné, došlo i tak k naplnění deklarovaného cíle NAFTA zvýšit objem zahraničních investic v rámci integrovaného území.

2.4.2 Zápory NAFTA pro integrované země

Prvními ze záporů NAFTA jsou dopady spojené s vývojem národním trhů práce, především pak trhu práce v rámci USA. Odhaduje se, že po ustanovení NAFTA vzniklo do konce roku 2000 v rámci USA cca 17 milionů nových pracovních míst, což se zobrazilo v poklesu míry nezaměstnanosti z 6,9 % na 4 %. Na druhé straně začalo od roku 2001 docházet k určitým nerovnováhám na americkém pracovním trhu, především ve vztahu k nízko kvalifikovaným pracovním pozicím. Tyto nerovnováhy primárně pramenily z nárůstu přeshraničního obchodu mezi Mexikem a USA a ze značného přesouvání investic z USA do Mexika, a to především do mexického automobilového průmyslu. Na druhé straně je tento vývoj přirozeným důsledkem otevření trhů a odstranění obchodních bariér, tj. investice jsou alokovány v souladu s teoriemi mezinárodního obchodu do takových oblastí, ve kterých jsou spjaty s maximální efektivitou. Americké nadnárodní společnosti v posledních dekádách významně rozšiřovaly své investiční aktivity právě v rámci mexického průmyslu, což souviselo s dosahováním nižších výrobních a mzdových výdajů na jednotku v komparaci s USA. Pro srovnání, průměrná hodinová mzdová

sazba mexického dělníka činí 7,79 USD na hodinu, zatímco průměrná sazba pro dělníka z USA činí 37,38 USD na hodinu. Takto vysoké rozdíly ve mzdách vysvětlují hlavní důvody pro přesunování investičních a obchodních aktivit amerických firem do Mexika (Peterson Institute for International Economics 2014). Následující tab. 5 ukazuje průměrné reálné hodinové mzdy v automobilovém průmyslu v zemích NAFTA v roce 1994 a 2012.

Tab. 5: Průměrné reálné hodinové mzdy v automobilovém průmyslu zemí NAFTA srovnání roku 1994 a 2012 (v USD za hodinu)

| Země | 1994 | 2012 | % změna |
|-------------|-------------|-------------|----------------|
| Kanada | 24,45 | 36,59 | + 49 % |
| USA | 31,54 | 37,38 | + 18,5 % |
| Mexiko | 4,84 | 7,79 | + 61 % |

Zdroj: Peterson Institute for International Economics 2014

Z tab. 5 je patrné, že nejrychleji rostly mzdy v automobilovém průmyslu v rámci Mexika. Mezi lety 1994 a 2012 se hodinové mzdy zvýšily o 61 %, i přesto však zůstávají na výrazně nižší úrovni ve srovnání s USA nebo Kanadou.

Petersonův institut pro mezinárodní ekonomii v souhrnu tvrdí, že přibližně 200 tisíc amerických pracovníků ročně přijde o práci z důvodů rostoucího obchodu s Mexikem. Vzájemný obchod ohrožuje především nekvalifikované či níže kvalifikované pracovní pozice v automobilovém, zpracovatelském a chemickém průmyslu (tamtéž). Tab. 6 ukazuje změny v počtu zaměstnáváných osob v automobilovém průmyslu v roce 1994 a 2013.

Tab. 6: Změny v počtu zaměstnanců v automobilovém a průmyslu v roce 1994 a 2013 (v tisících)

| Země | 1994 | 2013 | % změna |
|-------------|-------------|-------------|----------------|
| Kanada | 128 | 115 | - 11 % |
| USA | 1 168 | 820 | - 30 % |
| Mexiko | 122 | 522 | + 427 % |

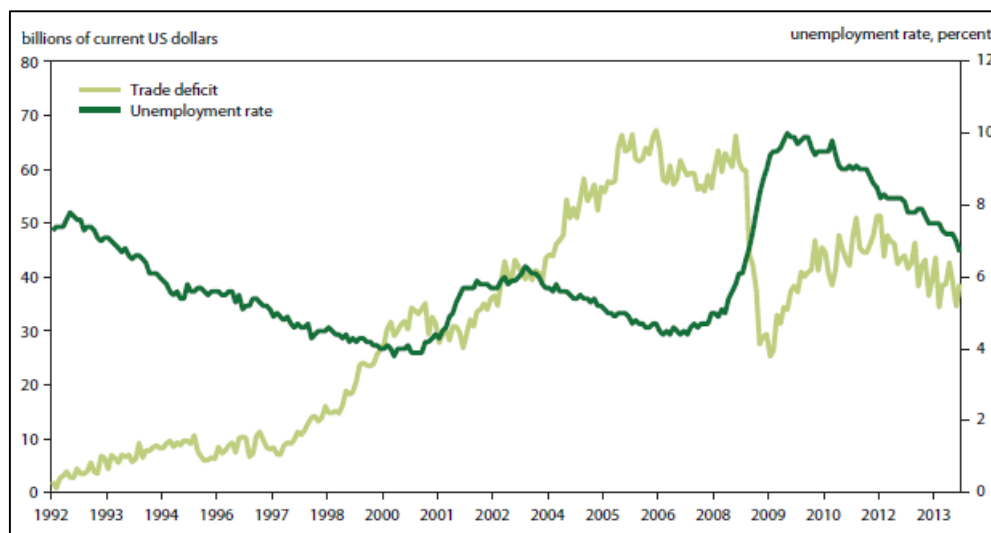
Zdroj: Peterson Institute for International Economics 2014

Tab. 6 dokládá, že Kanadě a USA se snížil počet pracovníků v automobilovém průmyslu, zatímco v Mexiku se počet zaměstnanců v tomto odvětví zvýšil více než čtyřikrát.

Dalším záporem NAFTA je prohlubování deficitu platební bilance USA v souvislosti s nárůstem dovozů z Mexika. V letech 1994 až 2015 se dovoz USA z Mexika zvýšil z hodnoty 43 mld. USD na 309 mld. USD, což bylo spojeno s významným nárůstem deficitů obchodní

balance. V roce 2008 se obchodní deficit zvýšil z cca 1 mld. USD na 68 mld. USD, viz obr. 4, který ukazuje vývoj deficitu obchodní bilance a změny v míře nezaměstnanosti v rámci USA.

Obr. 4: Deficit obchodní bilance USA a vývoj míry nezaměstnanosti v USA v letech 1992-2013 (v mld. USD a v %)



Zdroj: Peterson Institute for International Economics 2014

Právě negativní vliv NAFTA na vývoj platební bilance a snižování počtu pracovních míst ve výrobním odvětví USA se staly významným zdrojem kritiky především ze strany současného prezidenta USA D. Trumpa. Ten zahájil v srpnu roku 2017 jednání s Kanadou a Mexikem s cílem reformovat stávající Smlouvu o NAFTA a zavést vyšší ochranu amerického trhu (viz podkapitola 2.5).

Především při ustanovení NAFTA se Kanada a USA obávaly imigrace mexických obyvatel. Četné studie však nepotvrdily, že by docházelo k zásadnímu nárůstu nelegální imigrace Mexičanů do USA či Kanady. Tato skutečnost byla primárně zapříčiněna tím, že s nárůstem zahraničního obchodu společně s rostoucím přílivem zahraničního kapitálu docházelo k vzniku nových pracovních příležitostí. To pozitivně ovlivňovalo pokles imigrace ze země, tj. zatímco v roce 1993 pracovalo ve službách 51 % z celkové pracovní síly, v průmyslu 21 % a v zemědělství 27 % z celkového počtu ekonomicky aktivních osob, v roce 2015 pracovalo ve službách 61 %, v průmyslu 25 % a v zemědělství jen 13 % z celkového počtu ekonomicky aktivních osob (World Bank 2017b).

Ve vztahu k sektoru mexického zemědělství je vhodné dodat, že právě vznik NAFTA byl spojen s nejvýznamnějšími dopady právě na tento sektor národního hospodářství. Zostření globální

konkurence v odvětví zemědělství mělo v případě Mexika hlavní dopady na drobné farmáře a pěstitele. Pro srovnání, zatímco v roce 1991 pracovalo v rodinných zemědělských podnicích a na farmách přibližně 8,5 milionů osob, do roku 2014 se jejich počet snížil na 1,9 milionů. Hlavní příčinou takto významného snížení farmářů a pěstitelů byla jejich nekonkurenceschopnost v komparaci s lepšími importovanými zemědělskými produkty z Kanady a USA (Weisbrot a kol. 2014: 13).

Ustanovení NAFTA vůči Mexiku však nebylo spojeno pouze s problémy v oblasti zemědělství. Dalším palčivým problémem se stalo, že NAFTA významným způsobem nepřispěla k řešení socioekonomických problémů Mexika, především pak ke snižování chudoby, míry příjmové nerovnosti nebo rozšiřování vědecko-technické, inovační, vzdělávací a zdravotnické infrastruktury včetně veřejných služeb. Přibližně 97 % z celkového objemu alokovaných zahraničních investic v rámci Mexika bylo spojeno s rozvíjením podnikatelské infrastruktury, tj. výstavbou výrobních a montážních hal. Naproti tomu minimální úroveň investic směřovala do rozvoje lidského kapitálu, odborného vzdělávání, šíření know-how, ochrany životního prostředí apod. (Hingarová a kol. 2010: 200–201).

Co se týče mexického hospodářského vývoje, v letech 1993-2013 rostla mexická ekonomika v průměru 1,3 % ročně, zatímco ostatní země Latinské Ameriky vykazovaly průměrný 4% roční růst. Ustanovením NAFTA mělo docházet také k rychlejšímu sblížení mexických mezd s USA a Kanadou, což se však nestalo. Díky tomu se mexické HDP na obyvatele zvýšilo o pouhé 1,2 %, tj. zatímco v roce 1994 činil HDP/obyvatele 5 690 USD, v roce 2015 dosahoval 9 000 USD, naproti tomu v rámci Brazílie HDP/obyvatele v roce 2015 dosahovalo 11 728 USD, v Argentině 13 431 USD nebo v Chile 13 416 USD (World Bank 2017c).

Problémem zůstala také vysoká úroveň chudoby. Zatímco v roce 1994 žilo v rámci Mexika 52,4 % obyvatel pod hranicí státem definované chudoby, v roce 2014 žilo pod národní hranicí chudoby přibližně 55,1 %. Z procentuálního hlediska se sice jednalo o zvýšení o pouhé 2,7 procentní body, ale z absolutního hlediska se chudoba v roce 2014 týkala mnohem širšího okruhu obyvatel, protože počet obyvatel Mexika se zvýšil z 92,350 milionů (v roce 1994) na 124,222 milionů obyvatel (v roce 2014) (World Bank 2017i). Jinými slovy pod národní hranicí chudoby žilo v roce 1994 48,391 milionů obyvatel, zatímco v roce 2014 žilo v chudobě 68,446 milionů obyvatel.

3 Perspektivy budoucí spolupráce

V souvislosti se zvolením nového amerického prezidenta Donalda Trumpa, který v rámci předvolební prezidentské kampaně propagoval zavádění určitých protekcionistických opatření v rámci obchodní politiky USA v oblastech, které poškozují americký trh, se vyvíjí nové perspektivy týkající se NAFTA. Trump dlouhodobě upozorňoval na fakt, že v rámci USA dochází k trvalému snižování počtu pracovních míst ve výrobním sektoru USA z důvodů přesouvání podnikatelských aktivit amerických společností do Mexika. Vedle toho prohlásil, že obchodní deficit USA s Mexikem je jen dalším důkazem toho, že vzájemný obchod poškozují americký trh. V rámci své předvolební kampaně dokonce navrhoval vystoupení USA z NAFTA.

K výše uvedenému je však nutné dodat, že pokles pracovních míst v rámci amerického výrobního sektoru není dán pouze ustanovením NAFTA, ale také trvalým procesem automatizace a robotizace výrobních procesů. Tyto procesy umožnily na jedné straně zvýšit produktivitu práce a na druhé straně zároveň snížit počet potřebných lidských zdrojů. Meltzer a Bahar uvádí, že ve srovnání s počátkem 90. let minulého století se sice počet pracovních míst ve výrobních odvětvích USA snížil, ale produktivita práce zůstala na stejné úrovni. Od roku 2000 do roku 2010 se celková výroba USA zvýšila o více než 800 mld. USD (Meltzer – Bahar 2017).

Pokud jde o obchodní deficit USA s Mexikem, pak tento argument není možné vnímat jako správný nástroj pro posuzování výhod a nevýhod NAFTA. V praxi odráží obchodní deficit strukturu amerických a mexických ekonomik. Pro Mexiko jsou příznačné levnější vstupy pro výrobu, což prakticky umožňuje americkým podnikům zvyšovat jejich konkurenceschopnost na domácím i světovém trhu. Schopnost exportovat pak umožňuje otevírání nových trhů pro své podniky a vytvářet nová pracovní místa. Neméně podstatné také je, že z hlediska struktury amerických dovozů z Mexika je přibližně 50 % z celkového objemu dovozů tvořeno meziprodukty pro výrobu. Ve vztahu k americkému obchodnímu deficitu je vhodné poznamenat, že jeho výše je také odrazem nedostatku domácích úspor na financování investic. Tato mezera proto musí být pokryt přílivem kapitálu ze zahraničních investic (Meltzer – Bahar 2017).

Přestože tedy argumenty amerického prezidenta o zavádění restriktivních obchodních opatření ve vztahu k NAFTA není možné plně považovat za oprávněné (viz výše), byl v červenci roku

2017 vypracován dokument *Summary of Specific Negotiating Objectives for the Initiation of NAFTA Negotiations*, který stanovil konkrétní cíle USA pro zahájení vyjednávání o nové podobě NAFTA. Konkrétně se jednalo o 21 cílů, které se týkaly vzájemného obchodu, celních tarifů, energie, veřejných zakázek, systému řešení sporů, investic, práv duševního vlastnictví apod. Prioritou revize Smlouvy o NAFTA je snížení obchodního deficitu platební bilance USA (Office of the United States Trade Representative 2017).

Následně bylo ve dnech 16. až 20. srpna 2017 ve Washingtonu, USA zahájeno první kolo jednání o změnách NAFTA. V úvodu jednání představili zástupci delegací jednotlivých členských států pozice svých zemí. Mexická strana prosazovala zefektivnění dohody a prohloubení obchodní výměny, která by byla výhodná pro všechny strany. Obdobně také zástupci USA a Kanady prosazovali posílení konkurenceschopnosti regionu, podporu inovací, posilování bezpečnosti investic a obchodu.

Ke stěžejním tématům jednání se řadilo ustanovení o pravidlech původu, na jejímž základě se aplikují celní tarify. Nejdiskutovanější bylo uplatňování celních tarifů ve vztahu k automobilům. Současné znění Smlouvy o NAFTA stanovuje např. pro osobní vozidla, že se clo neuplatní, pokud bylo minimálně z 62,5 % vyrobeno ze součástek a materiálu pocházejícího z Mexika, Kanady nebo USA. USA v tomto směru navrhly, aby se celní podmínky určovaly na základě národního podílu namísto současného regionálního. Tato myšlenka byla však zcela odmítnuta mexickou i kanadskou stranou. Dalším významným tématem bylo ustanovení kapitoly 19 o řešení obchodních sporů mezi jednotlivými zeměmi pomocí nadnárodních orgánů. USA v tomto směru navrhly úplné zrušení této části dohody, což opět Mexiko a Kanada odmítly. Dalším tématem, které se projednávalo, byla oblast zemědělství. Přestože představuje palčivé téma především pro Kanadu, podle dostupných informací bylo toto téma projednáváno ve velké shodě obou stran. Bezprostředně po ukončení prvního kola jednání byla naplánována další kola, přičemž druhé kolo bylo naplánováno na počátek září 2017. Bezprecedentním okamžikem prvního kola jednání bylo, že D. Trump ve veřejném vystoupení oznámil, že USA možná dohodu vypoví (Tadlíková 2017).

Druhé kolo jednání se konalo od 1. do 5. září 2017 v Mexico City. K projednávaným tématům se řadila oblast energetiky, telekomunikací, investic, zlepšení podmínek pro malé a střední podniky a zefektivnění celních procedur. K nejvýznamnějším tématům pak opět patřilo jednání o automobilovém průmyslu, pracovních trzích a mechanismu pro řešení sporů. Právě v těchto třech klíčových oblastech se nepodařilo dosáhnout prakticky žádného výsledku. Významným

problémem jednání byly ostré slovní narážky amerického prezidenta D. Trumpa především vůči Mexiku. Jednání zhoršovala především Trumpova prohlášení o vystavění betonové hranice mezi USA a Mexikem, kterou má zaplatit Mexiko, nebo výhrůžky týkající se deportace Mexičanů žijících v USA zpět do Mexika. V průběhu celého jednání se také silně prosazoval antiamerikanismus a prosazování hesla „America first“, neboť americký prezident v rámci jednání opětovně zmínil, že USA dohodu vypoví kvůli nevýhodným podmínkám. Mexičtí zástupci argumentovali tím, že Smlouva o NAFTA nestojí pouze na USA (Radačičová 2017). V rámci druhého kola jednání tak bylo částečně naznačeno možné budoucí uspořádání NAFTA, které by bylo tvořeno pouze Mexikem a Kanadou. USA by pak uzavřela s těmito zeměmi bilaterální smlouvu, která by upravovala vzájemný obchod nebo by využívala obchodování prostřednictvím doložky nejvyšších výhod aplikované v rámci WTO.

Třetí kolo jednání proběhlo od 23. do 27. září 2017 v Ottawě, hlavním městě Kanady. V rámci tohoto kola se podařilo dosáhnout pokroku v oblasti telekomunikací, politiky hospodářské soutěže, digitálního obchodu a usnadnění obchodu. Pokrok byl zaznamenán také v oblasti malého a středního podnikání (Office of the United States Trade Representative 2017).

Čtvrté kolo jednání se konalo od 11. do 15. října 2017 ve Washingtonu, USA. Při této příležitosti došlo k výměně názorů mezi zástupci USA a Kanady, a to kvůli požadavkům USA na Kanadu. V podstatě jediným výsledkem říjnového jednání byla shoda ohledně následujících kol. Od dalšího kola, které bylo naplánováno na listopad, měla být jednání oddělena delšími časovými intervaly. Navzdory původnímu plánu ukončit jednání do konce roku mají probíhat minimálně do konce března 2018 (Briere 2017).

Páté kolo, poslední v roce 2017, probíhalo od 17. do 21. listopadu v Mexico City a ani na tomto setkání se pokrok nekonal, neboť Mexiko s Kanadou. Nejzásadnější, dosud nevyřešené téma představuje i nadále automobilový průmysl, přičemž podstata problému již byla popsána výše v této kapitole. Mezi další klíčové body, které se nedaří projednat, patří také nastavení tarifů pro export produktů dřevozpracovatelského průmyslu z Kanady do USA a kanadské konkurování Spojeným státům v oblasti leteckého průmyslu. Otazník visí i nad samotnou další existencí NAFTA. Podle Mexika by se měli zástupci členských zemí scházet každých pět let a přezkoumávat náklady a přínosy NAFTA. USA jdou však ještě dál. Navrhují zahrnout do Smlouvy o NAFTA doložku, která by každých pět let mohla automaticky ukončit platnost Smlouvy o NAFTA, pokud by se všechny tři členské státy nedohodly na jejím prodloužení. (Gillespie 2017).

Šesté kolo jednání se konalo v Kanadském Montrealu, a to od 23. do 28. ledna 2018. Během tohoto kola došlo alespoň k malému pokroku, neboť se zástupci všech zemí shodli na podobě digitálního obchodu či telekomunikace. Přestože by se toto jednání dalo označit za poměrně úspěšné, samotní zástupci zemí považují celkový pokrok za příliš pomalý. K vyřešení zásadních otázek, mezi nimiž zůstává i ta nejpálčivější ohledně automobilového průmyslu, však ani v lednu nedošlo (Gillespie 2018a).

Prozatím jsou naplánována ještě další dvě kola. V pořadí sedmé kolo jednání se bude konat v březnu v Mexico City a následující kolo by mělo proběhnout v dubnu ve Washingtonu, USA. S přibližujícím se termínem mexických prezidentských voleb klesá pravděpodobnost, že dojde k ratifikaci případné nové smlouvy, neboť Mexiko už dříve avizovalo, že v období probíhající prezidentské kampaně nic nepodepíše (Gillespie 2018b).

Zásadní však je, že v rámci všech dosud konaných kol se nepodařilo dosáhnout žádné přijatelné dohody týkající se oblasti pravidel původu zboží ve vztahu k automobilovému průmyslu, obchodního deficitu USA a mechanismu řešení sporů. Právě tyto oblasti jsou považovány za klíčové pro přijetí nové dohody o NAFTA. I přes skutečnost, že prozatím nová podoba dohody o NAFTA není známá, podle expertních odhadů se očekává, že nová podoba Smlouvy o NAFTA nebude záležitostí několika měsíců, ale spíše záležitostí několika let (Office of the United States Trade Representative 2017).

Z hlediska analýzy možného budoucího vývoje NAFTA je možné předpokládat tři scénáře. Prvním scénářem je, že uspořádání NAFTA zůstane v takovém složení v jakém je v současnosti a pouze dojde k určité modernizaci původní Smlouvy o NAFTA. Tento scénář je nejvíce pravděpodobný. Druhý scénář předpokládá vystoupení USA z NAFTA a její postupné úplné rozložení. Tento scénář je odborníky považován za málo pravděpodobný, protože NAFTA existuje 24 let a za tuto dobu má prokazatelné výsledky v oblasti usnadnění, resp. mnohonásobného zvýšení vzájemného obchodu a investičních toků. Třetí scénář, který je považován také za pravděpodobný, předpokládá vystoupení USA z NAFTA, ale zároveň její zachování. Právě třetímu scénáři pravděpodobného dalšího vývoje NAFTA byla ze strany prediktivních analýz věnována nejvyšší pozornost. Pokud by USA vystoupily z NAFTA, začaly by uplatňovat vůči Mexiku a Kanadě celní tarify v souladu s ustanovením WTO, které jsou členem. Nově by americká cla vůči dovozům z Kanady a Mexika činila 3,5 %. Kanada a Mexiko by začaly vůči americkým dovozům rovněž uplatňovat cla. Vzhledem k tomu, že Mexiko jako rozvojová země smí v rámci WTO uplatňovat vyšší celní tarify, činily

by dovozní cla 7,5 %. Tato skutečnost by měla pro USA asymetrický výsledek, neboť americké importy do Mexika by byly dvojnásobně více znevýhodněné než mexické dovozy na americký trh. Ze zavedení cel by tak více profitovalo Mexiko (Brown 2017).

Dalším aspektem vystoupení USA z NAFTA by bylo řešení otázek v oblasti zahraničních investic. Ve srovnání s otázkami uplatňování tarifních a netarifních opatření, kterou jsou řešeny v rámci WTO, které jsou všechny tři země členy, není oblast zahraničních investic řešena v žádné jiné smlouvě než v NAFTA. USA s Mexikem nemají v současnosti v platnosti žádnou dvoustrannou investiční dohodu, která by zajišťovala ochranu investic amerických firem v rámci Mexika. Současné postoje amerického prezidenta vůči NAFTA a Mexiku jako takovému tak představují pro americké společnosti značné riziko (McBride – Sergie 2017).

McBride a Sergie (2017) dále uvádějí, že v současnosti je zhruba 14 milionů pracovních míst v rámci USA závislých na vzájemném obchodu s Kanadou a Mexikem. V případě vystoupení USA z NAFTA by tato pracovní místa s nejvyšší pravděpodobností zanikla. Dále jejich výzkum potvrdil, že mnohem větší negativní dopad na zaměstnanost v USA měl vstup Číny do WTO v roce 2001, neboť mezi lety 2000-2001 se počet pracovních míst v americkém průmyslu snížil ze 17 na 11 milionů. Tento pokles byl způsoben obchodem s Čínou, ale také technologickými změnami. Dále doplňují, že právě NAFTA umožnila americkému automobilovému průmyslu zachovat konkurenceschopnost s Čínou vlivem rozvoje přeshraničních dodavatelských řetězců v Mexiku, které umožnily snižovat náklady a zvyšovat produktivitu práce (McBride – Sergie 2017).

V roce 2017 zveřejnila svou studii také Národní asociace podnikových ekonomů, která stanovila, že případné vystoupení USA z NAFTA americkému hospodářství neprospěje. Hlavním důvodem bude snižování objemu zahraničního obchodu a pokles zahraničních investic. Optimistická očekávání studie nestanovuje ani ve vztahu k zvyšování zaměstnanosti ve výrobním průmyslu, protože za hlavní důvod přesouvání výroby do Mexika označuje nízkou cenovou konkurenceschopnost amerických vstupů. V případě vystoupení USA z NAFTA studie předpokládá, že americké nadnárodní společnosti budou hledat nové země s nižšími vstupními náklady pro zachování jejich konkurenceschopnosti (Rugaber 2017).

Pokud jde o Mexiko a Kanadu pak se předpokládá, že v případě vystoupení USA z NAFTA, zůstanou i nadále členy NAFTA. Odhaduje se, že nově by členství v NAFTA bylo otevřeno i dalším zemím, především pak zemím Latinské Ameriky. Vzhledem k tomu, že jak pro Mexiko,

tak i pro Kanadu je USA nejvýznamnějším obchodním partnerem, dotklo by se vystoupení USA z NAFTA obou ekonomik. V současnosti Mexiko umísťuje na americký trh přibližně 80 % z celkového objemu vývozu a z USA dováží přibližně 50 % z celkového objemu dovozů. Obdobně Kanada umísťuje na americký trh přibližně 75 % z celkového objemu vývozů a z USA dováží přibližně 52 % z celkového objemu dovozů (Villarreal – Fergusson 2017).

Z výše uvedeného je tak patrné, že v případě aplikace třetího scénáře by žádná ze smluvních stran NAFTA neprofitovala. Z ekonomického hlediska se jeví jako nejpříjemnější řešení aplikace prvního scénáře, která by spočívala v úpravě stávající dohody tak, aby smlouva zajišťovala rovnoměrné rozložení přínosů a nákladů. Je však nutné dodat, že smlouva by měla také respektovat specifické postavení Mexika, které, v komparaci s USA a Kanadou, stále nelze označit jako vyspělou zemi. Jaký scénář v praxi nastane je v tomto okamžiku složité predikovat, protože jednání smluvních zemí NAFTA nejsou stále ukončena a prozatím není stanoven ani pracovní termín úplného ukončení série jednání.

Závěr

Záměrem předkládané práce bylo nejprve představit teorie regionální integrace a následně vymezit regionální integraci NAFTA. Pozornost byla věnována také vymezení pozitivních a negativních důsledků této integrace a nastínění perspektivy budoucího vývoje NAFTA.

Za účelem naplnění stanoveného cíle byla práce rozčleněna do tří částí. V první kapitole byla pozornost zaměřena na rozbor teorie regionální integrace, která v posledních letech představuje nejvýznamnější projev světové ekonomiky. Vzestup regionalismu v rámci světové ekonomiky je přitom datován přibližně k 50. letům minulého století. Zatímco v průběhu 40. let 20. století představoval regionalismus, resp. regionální integrace spíše geograficky omezený jev, v 50. letech 20. století se tato forma spolupráce stala celosvětovým jevem a začala zásadním způsobem ovlivňovat také vývoj globální ekonomiky a přirozeně i vztahy mezi státy. Ze statistik Světové obchodní organizace vyplývá, že zatímco v roce 1948 bylo uzavřeno přibližně 120 RTA, na počátku roku 2017 bylo registrováno 433 platných RTA, které byly notifikovány WTO, a přibližně dalších 40 dohod bylo registrováno v přípravné fázi.

Co se týče ustanovení a vzniku NAFTA, podmínky pro vytváření integračních seskupení se v rámci amerického makroregionu rozvíjely velmi pozvolna. Dlouhodobě nejtěsnější vazby vznikaly v severní části tohoto makroregionu, tj. mezi USA a Kanadou, především díky geografické blízkosti a hospodářské podobnosti těchto zemí. Integrační snahy obou zemí vyvrcholily 1. ledna 1989, kdy došlo k ustanovení Kanadsko-americké zóny o volném obchodu. Hlavním cílem této zóny bylo zvýšit vzájemný obchod mezi zeměmi, zvýšit produktivitu práce a životní úroveň obyvatel a nadále posilovat konkurenceschopnost obou zemí. Příznivé efekty vzájemné integrace již v průběhu roku 1991 vedly USA k otevření diskuze ohledně rozšíření obchodní spolupráce o další země, a to především o Mexiko, ve kterém USA spatřovaly strategický význam především z titulu velikosti jeho trhu a úrovně výrobních nákladů.

K vyvrcholení snah USA o zapojení Mexika do regionální integrace došlo v roce 1992, kdy byla mezi USA, Kanadou a Mexikem podepsána Smlouva o vytvoření Severoamerické dohody o volném obchodu. NAFTA byla od prvopočátku koncipována jako zóna volného obchodu a vstoupila v platnost 1. 1. 1994.

Severoamerická zóna volného obchodu představuje v současnosti největší světovou zónu volného obchodu, která spojuje cca 450 milionů osob. Z obsahového hlediska se Smlouva o NAFTA člení do 22 kapitol, které jsou dále strukturovány do osmi částí a sedmi dodatků.

Základním aspektem této smlouvy je, že do konce roku 2008 došlo k odstranění všech celních tarifů v oblasti průmyslových a většiny zemědělských komodit. V rámci integrovaných zemí tak probíhá vzájemný obchod bez celních tarifů s výjimkou specifických ujednání. V rámci integrovaného území se aplikuje doložka národního zacházení (národní režim), což představuje povinnost členského státu NAFTA poskytnout zboží a službám pocházejících z jiných členských zemí NAFTA zacházení, které není méně výhodné, než jaké poskytuje vlastním domácím (národním) službám a zboží. Smlouva dále stanovuje, že liberalizace vzájemného obchodu se týká pouze zboží, které bylo vyrobeno na území jednoho ze smluvních zemí. Na zboží, které bylo vyrobeno mimo pásmo volného obchodu, se však liberalizace nevztahuje a standardně se uplatňuje clo. Jedinou výjimkou z tohoto režimu je, když dovezené zboží prošlo na území jedné ze smluvních zemí dalším zpracováním či zušlechťováním, což v konečném důsledku vede ke změně celní kvalifikace zboží.

Pokud jde o přínosy a zápory vzniku NAFTA, mezi lety 1995-2016 se hodnoty dovozů NAFTA jako celku ztrojnásobily, tj. zvýšily se z hodnoty 1,1 bilionů USD na hodnotu 3,1 bilionů USD. Mezi 1995-2016 se také téměř trojnásobně zvýšil vývoz, tj. zvýšil se z hodnoty 854 mld. USD na 2,2 bilionů USD v roce 2016. V současnosti se vzájemný obchod podílí přibližně z 50 % na celkových vývozech zemí NAFTA a hodnota vývozů NAFTA se podílí z cca 14 % na světových vývozech zboží. Dynamický nárůst vývozů pak byl zaznamenán především ve vztahu k Mexiku, kdy se hodnota vývozů do USA zvýšila ze 42,9 mld. USD na 309,2 mld. USD v roce 2015 a do Kanady se vývoz zvýšil z úrovně 1,1 mld. USD na hodnotu 10,5 mld. USD. Charakteristickým rysem vytvoření NAFTA nebylo pouze zvýšení zahraničního obchodu členských zemí, ale také zvýšení objemu zahraničních investic. Ustanovení NAFTA bylo spojeno s nárůstem přílivu přímých zahraničních investice, které se zvýšily z hodnoty 64 mld. USD v roce 1994 na hodnotu 451,6 mld. USD v roce 2016.

S výše uvedeným souvisí také první výzkumná otázka práce, a to: Má NAFTA pozitivní vliv na ekonomiku všech členských států? Vzhledem k obrovskému nárůstu zahraničního obchodu USA, Kanady a Mexika, přelivu zahraničních investic a zvýšení hodnot vývozu a dovozu můžeme tuto výzkumnou otázku potvrdit.

Druhou výzkumnou otázkou pak bylo: Mají ze členství v NAFTA všechny tři členské státy srovnatelné výhody? Jak ukázala podkapitola 2.4, po vstupu do NAFTA se hodnota zahraničního obrátu nejvýrazněji zvýšila Spojeným státům, přičemž Mexiko a Kanada následují v tomto pořadí. Naproti tomu došlo v Mexiku a Kanadě k výraznějšímu nárůstu mezd

než v USA. Výzkumnou otázku tedy nelze jednoznačně potvrdit ani vyvrátit, neboť každá ze členských zemí NAFTA čerpá v různých oblastech rozdílné výhody. S jistotou se dá tvrdit jen to, že žádná země na členství v NAFTA netratí.

Od poloviny roku 2017 vedou v rámci USA diskuze týkající se nutnosti změnit stávající dohodu o NAFTA, aby nebyly smlouva nevýhodná především pro USA. Do současnosti probíhají intenzivní jednání mezi smluvními stranami, ale prozatím není možné odhadovat výsledky jednání a budoucí vývoj NAFTA. Předložen byl také návrh, že USA z NAFTA vystoupí, avšak v rámci kapitoly 3 byla tato možnost podrobena analýze a bylo zjištěno, že případné vystoupení USA z NAFTA nejenže nezlepší ekonomickou výkonnost americké ekonomiky, ale ovlivní také ekonomickou pozici ostatních členských zemí NAFTA. Jaká bude budoucí podoba NAFTA tak zůstává otázkou politického vyjednávání a především míře tolerance, resp. netolerance amerického prezidenta D. Trumpa.

Seznam literatury

BALDWIN, R. E. (2004). Openness and Growth: What's the Empirical Relationship? *National Bureau of Economic Research* s. 499-526.

BALDWIN, R. E.–VENABLES, A. J. (1995). Regional Economic Integration. In: Grossman, G.–Rogoff, K. eds. *Handbook of International Economics* 3 (1), s. 1597-1644.

BEHAR, A. a kol. (2010). The impact of North South and South South trade agreements on bilateral trade. *CSAE working paper* 18 (30), s. 1-19.

BOWN, CH. P. (2017). What is NAFTA, and what would happen to US trade without it? *The Washington post*. 18. 5. 2017 (<https://www.washingtonpost.com/news/monkey-cage/wp/2017/02/15/what-is-nafta-and-what-would-happen-to-u-s-trade-without-it/>, 4. 10. 2017)

BRIERE, K. (2017). Latest NAFTA talks wrap, U.S. demands Canada end supply management *The Western Producer*. 20. 10. 2017 (<https://www.producer.com/2017/10/latest-nafta-talks-wrap-u-s-demands-canada-end-supply-management/>, 15. 3. 2018).

CIHELKOVÁ, E. (2000). *Rozvoj integračních procesů v severoamerickém regionu (NAFTA, resp. CUSFTA)* (Praha: Vysoká škola ekonomická).

CIHELKOVÁ, E. a kol. (2007). *Nový regionalismus: teorie a případová studie (Evropská unie)*. (Praha: C. H. Beck).

CIHELKOVÁ, E. a kol. (2008). *Mezinárodní ekonomie II*. (Praha: C. H. Beck).

CIHELKOVÁ, E. a kol. (2010). *Regionalismus a multilateralismus. Základy nového světového obchodního řádu?* (Praha: C. H. Beck).

CRANE, D. (2009). Canada-US Economic Relations. *Historica Canada* (<http://www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/economic-canadian-american-relations/>, 31. 3. 2018).

DUTTA, S. a kol. (2016). *The Global Innovation Index 2015 Effective Innovation Policies for Development*. (Geneva: World Intellectual Property Organization).

FOJTÍKOVÁ, L. (2009). *Zahraničně obchodní politika ČR: historie a současnost (1945-2008)*. (Praha: C. H. Beck).

FRANK, L. (2011). Trendy v současné zahraniční a bezpečnostní politice USA. *The Science for Population Protection* 4 (1), s. 12.

GILLESPIE, P. (2017). NAFTA talks are in trouble. *CNN*. 21. 11. 2017 (<http://money.cnn.com/2017/11/21/news/economy/trump-nafta-talks/index.html>, 15. 3. 2018).

GILLESPIE, P. (2018a). NAFTA talks make 'some progress' but huge differences remain. *CNN*. 29. 1. 2018 (<http://money.cnn.com/2018/01/29/news/economy/nafta-round-6/index.html>, 15. 3. 2018).

GILLESPIE, P. (2018b). Trump uses tariffs as negotiating tactic in NAFTA talks. *CNN*. 5. 3. 2018 (<http://money.cnn.com/2018/03/05/news/economy/trump-tariffs-nafta/index.html>, 15. 3. 2018).

HERITAGE (2017). *Canada* (<http://www.heritage.org/index/country/canada>, 10. 10. 2017).

HINGAROVÁ, V. a kol. (2010). *Mexiko 200 let nezávislosti*. (Praha: Kosmas).

HISTORI (2014). *The Reciprocity Treaty of 1854* (<http://www.histori.ca/peace/page.do?pageID=345>, 3. 10. 3017).

INTERNATIONAL MONETARY FUND (2017a). *Developments in individual OECD and selected non-member economies: United States* (<http://www.oecd.org/eco/outlook/economic-forecast-summary-united-states-oecd-economic-outlook-june-2017.pdf>, 10. 10. 2017)

INTERNATIONAL MONETARY FUND (2017b). *World Economic Outlook Database* (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/02/weodata/index.aspx>, 10. 10. 2017).

JANDOUREK, J. (2008). *Průvodce sociologií*. (Praha: Grada Publishing).

JENÍČEK, V. (2010). Regionalizace a globalizace. *Papers in Economics and Informatics* 2 (1), s. 1-4.

JUREČKA, V. a kol. (2010). *Makroekonomie*. (Praha: Grada Publishing).

KARNS, M. P. – MINGST, K. A. (2004). *International Organizations: The Politics and Processes of Global Governance*. (Londýn: Lynne Rienner Publishers).

KAŠPAR, O. (2009). *Dějiny Mexika*. (Praha: Nakladatelství Lidové noviny).

KRITIKA, K. (2009). *ABC of Preferential Trade Agreements Frequently Asked Questions. Centre for International Trade, Economics & Environment* (Jaipur: Jaipur Printers P. Ltd.).

KUNEŠOVÁ, H. a kol. (2006). *Světová ekonomika: nové jevy a perspektivy*. (Praha: C. H. Beck, 2006).

LYSONĚK, J. (1994). NAFTA – integrace pro Ameriku. *Mezinárodní vztahy* 29 (1), s. 11-20.

MCBRIDE, J. – SERGIE, M. A. (2017). NAFTA's Economic Impact. *Council on Foreign Relations*. 4. 10. 2017 (<https://www.cfr.org/background/naftas-economic-impact>) 10. 10. 2017).

MELTZER, J. P. – BAHAR, D. (2017). NAFTA under Trump—the myths and the possibilities. *Brookings*. 23. 2. 2017 (<https://www.brookings.edu/blog/up-front/2017/02/23/nafta-under-trump-the-myths-and-the-possibilities/>, 4. 10. 2017).

MENDOZA, M. R. (2012). *Free Trade Agreements in South America. Trends, prospects and challenges*. (Chile: Corporación Andina de Fomento).

MISTRY, P. (2003). New Regionalism and Economic Development. In: Söderbaum, F.– Shaw, T. eds., *Theories of New Regionalism: A Palgrave reader*. (Houndmills: Palgrave).

MRLINOVÁ, M. (2013). Multilaterální versus regionální liberalizace světového obchodu v kontextu minulosti až po současnost. *Scientific papers, Series D*, 26 (1), s. 91-104.

NAFTA SECRETARIAT (2017). *NAFTA 1994* (<https://www.nafta-sec-alena.org/Home/Texts-of-the-Agreement/North-American-Free-Trade-Agreement>, 10. 10. 2017).

OECD (2016). *Education at a Glance 2016: OECD Indicators*. (Paris: OECD).

OECD (2017). *OECD Economic Surveys: Mexico*. <http://www.oecd.org/eco/surveys/Mexico-2017-OECD-economic-survey-overview.pdf>, 10. 10. 2017).

OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE (2017). *Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation*. 17. 7. 2017 (<https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/NAFTAObjectives.pdf>, 4. 10. 2017).

PETERSON INSTITUTE FOR INTERNATIONAL ECONOMICS (2014). *NAFTA 20 Years Later*. (<https://piie.com/publications/briefings/piieb14-3.pdf>, 12. 10. 2017).

RADAČIČOVÁ, S. (2017). Mexičané pomalu ztrácí trpělivost s Trumpem. Jeho prostořekost ohrožuje volný obchod v Americe. *Hospodářské noviny*. 14. 9. 2017. (<https://archiv.ihned.cz/c1-65880240-mexicane-ztraci-trpelivost-s-trumpem-ohrozuje-to-volny-obchod-v-americe>, 4. 10. 2017).

REVENDA, Z. a kol. (2012). *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. (Praha: Management Press).

RUGABER, CH. (2017). *Survey: Economists see no gain from NAFTA renegotiation* (<https://ph.news.yahoo.com/survey-economists-see-no-gain-040608631.html>, 4. 10. 2017).

ŘEHÁK, V. (2009). Nový regionalismus: proces a teorie. *Mezinárodní vztáhy* 7 (2), s. 7–20.

SCHNEIDER, CH. J. (2017). The Political Economy of Regional Integration. *Annual Review of Political Science* 20 (1), s. 229–248.

ŠTERBOVÁ, L. a kol. (2013). *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. (Praha: Grada Publishing).

TADLÍKOVÁ, E. a kol. (2017). Mexický pohled na první kolo jednání o modernizaci NAFTA. *Businessinfo.cz*. 30. 8. 2017 (<http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/mexicky-pohled-na-prvni-kolo-jednani-o-modernizaci-94759.html>, 4. 10. 2017).

TAY, S. a kol. (2005). The Rush to Regionalism: Sustainable Development and Regional/Bilateral Approaches to Trade and Investment Liberalization. International Institute for Sustainable Development. (www.iisd.org/pdf/2005/trade_rush_region.pdf, 8. 10. 2017).

UNCTAD (2014). *Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual, 1970–2016* (<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>, 12. 10. 2017)

UNCTAD (2017). Intra-trade and of country groups by product, annual, 1995–2016 (<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>, 4. 10. 2017).

VARGAS, J. A. (1994). NAFTA, the Chiapas Rebellion, and the Emergence of Mexican Ethnic Law. *California Western International Law Journal* 25 (1), s. 1–80.

VILLARREAL, M. A. – FERGUSSON, I. F. (2017). *The North American Free Trade Agreement (NAFTA)*. 24. 5. 2017 (<https://fas.org/sgp/crs/row/R42965.pdf>, 4. 10. 2017).

WAISOVÁ, Š. (2002). Nové formy regionální spolupráce v jihovýchodní Evropě. Určující faktory, problémy a perspektiva. *Politologický časopis* 11 (2), s. 215-233.

WEISBROT, M. a kol. (2014). Did NAFTA Help Mexico? An Assessment After 20 Years. *Center for Economic and Policy Research*.

WITS (2017a). Mexico Export (US\$ Thousand). *World Integrated Trade Solution*. (<http://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/MEX/StartYear/2011/EndYear/2015/TradeFlow/Export/Partner/USA/Indicator/XPRT-TRD-VL>, 4. 10. 2017).

WITS (2017b). Mexico Imports/Exports By Country and Region 1991. *World Integrated Trade Solution*.

(<http://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/MEX/Year/1991/TradeFlow/Import>, 8. 10. 2017).

WORLD BANK (2017a). *Agriculture, value added (% of GDP)* (<https://data.worldbank.org/indicator/NV.AGR.TOTL.ZS?locations=US>, 10. 10. 2017).

WORLD BANK (2017b). *Employment in agriculture (% of total employment)* (<https://data.worldbank.org/indicator/SL.AGR.EMPL.ZS?locations=MX>, 12. 10. 2017).

WORLD BANK (2017c). *GDP per capita (current US\$)* (<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?end=2015&locations=MX&start=1994>, 4. 10. 2017).

WORLD BANK (2017d). *GINI index (World Bank estimate)*. (<https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?locations=MX>, 12. 10. 2017).

WORLD BANK (2017e). *Literacy rate, adult*. (<https://data.worldbank.org/indicator/SE.ADT.LITR.ZS?locations=MX>, 10. 10. 2017).

WORLD BANK (2017f). *Merchandise exports (current USD)*. (<http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.MRCH.CD.WT?end=1990&locations=US-CA&start=1986>, 8. 10. 2017).

WORLD BANK (2017g). *Military expenditure (% of GDP)* (<https://data.worldbank.org/indicator/MS.MIL.XPND.GD.ZS?locations=US-1W-EU>, 10. 10. 2017).

WORLD BANK (2017h). *Population, total*. (<https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL?locations=MX>, 4. 10. 2017).

WORLD BANK (2017i). *Poverty* (<https://data.worldbank.org/topic/poverty?locations=MX>, 10. 10. 2017).

WORLD BANK (2017j). *Science & Technology* (<https://data.worldbank.org/topic/science-and-technology?locations=US-1W-EU>, 10. 10. 2017).

WORLD BANK (2017k). *Total natural resources rents (% of GDP)*. (<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.TOTL.RT.ZS?locations=MX>, 10. 10. 2017).

WTO (2017a). *List of all early announcements made to WTO*. (<http://rtais.wto.org/UI/PublicEARTAList.aspx>, 3. 10. 2017).

WTO (2017b). *List of all RTAs in force, by type of Agreement* (<http://rtais.wto.org/UI/publicPreDefRepByRTAType.aspx>, 8. 10. 2017).

WTO (2017c). *List of PTAs*. (<http://ptadb.wto.org/ptaList.aspx>, 8. 10. 2017).

WTO (2017d). *Participation in Regional Trade Agreements*. (https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm, 8. 10. 2017).

WTO (2017e). *Regional trade agreements notified to the GATT/WTO and in force*. (<https://rtais.wto.org/UI/PublicSearchByCrResult.aspx>, 10. 10. 2017).

WTO (2017f). *World Trade Statistical Review 2016*. (https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts2016_e.pdf, 10. 10. 2017).

ZLÝ, B. a kol. (2006). *Integrační procesy ve světové ekonomice*. (Ostrava: VŠB-TU Ostrava).

Resumé

This bachelor thesis deals with activities of North American Free Trade Agreement (NAFTA) and its prospects for further development. The thesis is divided into two parts. In theoretical part, the regionalism alongside with regional organizations are defined. In the practical part are those concepts applied on NAFTA with the evaluation of benefits and negatives for member states. At the end of this section of bachelor thesis, the most likely scenarios of future evolution of NAFTA are described.