VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE
FAKULTA MEZINÁRODNÍCH VZTAHŮ

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

2016 Martin Hammerbauer

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE

Fakulta mezinárodních vztahů

Obor: Mezinárodní obchod

WTO a regionalismus - případová studie TTIP

Bakalářská práce

Vypracoval: Martin Hammerbauer

Vedoucí bakalářské práce: doc. Ing. Pavel Hnát, Ph.D.

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma „WTO a regionalismus - případová studie TTIP“ vypracoval samostatně. Veškerou použitou literaturu a podkladové materiály uvádím v přiloženém seznamu zdrojů a literatury.

V Praze dne 7. 12. 2016 …..…….....

Podpis

Poděkování

Na tomto místě bych rád poděkoval vedoucímu své práce, doc. Ing. Pavlu Hnátovi, Ph.D., za jeho cenné rady a připomínky, a své rodině za podporu při její přípravě.

Obsah

Seznam tabulek a grafů.....ii

Úvod.....1

1. Současné trendy v regionální integraci.....3

1.1. Proměny nového regionalismu.....3

1.2. Opatření v regionálních obchodních dohodách.....10

1.3. Mega-regionalismus.....16

2. Vztah multilaterální a regionální integrace.....22

2.1. WTO a regionální obchodní dohody.....22

2.2. Vztah mezi multilaterální a regionální liberalizací.....26

3. Případová studie TTIP.....29

3.1. Aktéři TTIP.....29

3.2. Vyjednávání a potenciální dopady.....35

Závěr.....47

Seznam zdrojů a literatury.....49

Seznam tabulek a grafů

Tabulka č.1: Vybraná opatření v regionálních obchodních dohodách dle vztahu ke smlouvám WTO.....11

Tabulka č.2: Podíl výskytu netarifních opatření v regionálních obchodních dohodách (do r. 2013).....15

Tabulka č.3: 24 kapitol v úvodním návrhu TTIP.....36

Tabulka č.4: Vývozci vnímaná váha netarifních bariér ve vybraných odvětvích (index 0-100) 42

Tabulka č.5: Vliv hluboké integrace TTIP na nezaměstnanost a změnu reálných mezd ve vybraných státech.....44

Graf č.1: Podíl dovozu spadající pod nulová cla v rámci doložky nejvyšších výhod v daných regionálních uskupeních, období 1995-2008.....6

Graf č.2: Notifikace platných regionálních obchodních dohod u WTO dle hloubky integrace.....7

Graf č.3: Podíl produktových řad a objemu obchodu pokrytých netarifními opatřeními, období 1995-2008.....15

Graf č.4: Struktura obchodu mezi členskými zeměmi TPP.....21

Graf č.5: Notifikace platných regionálních obchodních dohodách u WTO dle udělené výjimky.....25

Graf č.6: Celkový počet platných obchodních dohod dle roku přijaté notifikace.....26

Graf č.7: Hlavní vývozní partneři EU za rok 2015, podíl na celkovém obchodu v %.....31

Graf č.8: Hlavní dovozní partneři EU za rok 2015, podíl na celkovém obchodu v %.....31

Graf č.9: Hlavní vývozní partneři USA za rok 2015, podíl na celkovém obchodu v %.....34

Graf č.10: Hlavní dovozní partneři USA za rok 2015, podíl na celkovém obchodu v %.....34

Úvod

Liberalizace překážek v mezinárodním obchodním styku probíhá v zásadě na dvou úrovních – regionální, kde samy státy iniciují ekonomické pakty s úzce vymezeným okruhem partnerů, a multilaterální, kde na půdě Světové obchodní organizace (WTO) usilují zástupci členských zemí o celosvětový pokrok v obchodní liberalizaci.

S rostoucím objemem i komplexností mezinárodního obchodu stoupá potřeba nových a detailnějších obchodních dohod, stejně jako opatření zohledňujících poslední hospodářský vývoj, rozšiřující se členská základna WTO však další pokrok na multilaterálním poli značně ztěžuje. Snaha ošetřit větší množství obchodu a stagnace WTO tak má za následek konvergenci multilateralismu a regionalismu, která vyústila v nejnovější formu obchodních dohod, jež jsou pro svůj rozsah označovány jako „mega-regionální".

Cílem této práce je analyzovat poslední trendy v regionální integraci v kontextu vztahu multilateralismu a regionalismu, s konkrétním zaměřením na Transatlantické obchodní a investiční partnerství (TTIP), rýsující se mega-regionální dohodu mezi Spojenými státy americkými a Evropskou unií, která je potenciálně průkopnickou iniciativou z hlediska budoucnosti liberalizace mezinárodního obchodu.

První kapitola mé práce se věnuje trendům v regionální integraci. Jakkoli se většina autorů zkoumajících toto téma zaměřuje na komparaci „starého" a „nového" regionalismu, tj. období před a po 90. letech, existuje celá řada faktorů, která proměnila regionální integraci právě v období od 90. let až dodnes, a typická dohoda z raných let nového regionalismu se tak od dohody moderní liší v mnoha ohledech. Vysvětlím proto pojem a fungování globálních hodnotových řetězců, které rostou na významu s postupující globalizací a hustší obchodní sítí mezi světovými regiony. Dále se budu věnovat netarifním opatřením, které jsou dnes ústředním bodem zájmu při vyjednávání regionálních dohod díky dlouhé historii snižování cel a nově vzniklým formám obchodního styku. Třetí část této kapitoly se pak věnuje mega-regionálním obchodním dohodám, které, ač ještě nejsou plně ratifikovány, jsou doposud nejrozsáhlejšími příklady regionální integrace.

V druhé kapitole popíši vztah multilaterální a regionální integrace jak z hlediska formálního, tj. mechanismu ošetřující multilaterální a regionální dohody, tak z ohledu vzájemného vlivu mezi oběma cestami liberalizace. Přestože ve WTO se dlouhodobě uplatňuje princip rovného zacházení, za určitých podmínek je možné regionálním dohodám udělit výjimky pro jejich schválení, což také vysvětlím. Dále shrnu hlavní teorie společného ovlivňování multilateralismu a regionalismu, stagnaci na multilaterálním poli a nespokojenost s výsledky současného kola z Dóhá, které trvá již od roku 2001.

Ve třetí kapitole se pak zaměřím na dohodu TTIP a s ní související aspekty. V době psaní práce V první části zanalyzuji situaci aktérů dohody, EU a USA, z hledisek ekonomického, politického a dalších, stejně jako zapojení do mezinárodních obchodních dohod. V další fázi této kapitoly se budu věnovat TTIP coby dokumentu, tedy průběhu vyjednávání, obsahu dokumentu a vybraným aspektům dohody.
V poslední části se pokusím zmapovat odhadované dopady případného uzavření TTIP na transatlantický obchod a ekonomiku.

1. Současné trendy v regionální integraci

1.1. Proměny nového regionalismu

Regionální integrace je jedním ze způsobů liberalizace světového obchodu. Dochází při ní ke snižování obchodních bariér, harmonizaci předpisů a k celkovému sbližování mezi státy nejen v ekonomickém ohledu. Jako prostředek regionální integrace slouží regionální dohody, jež jsou uzavírány mezi dvěma nebo více státy. Ačkoli pojem „region“ je v běžné mluvě používán coby geografické označení, v oblasti regionální integrace si zúčastněné státy nemusí být polohou blízké, pročež se pro ně užívá se zvláštní pojem „regionální uskupení“ (Cihelková, a kol., 2007).

První pokusy v oblasti regionální integrace byly zaznamenány již v polovině 20. století, od té doby však povaha regionální integrace nabrala podstatných změn, jak byli aktéři světové ekonomiky nuceni reagovat na probíhající ekonomické a politické procesy. Posledním obecně rozeznávaným milníkem je období na přelomu 80. a 90. let minulého století, kdy s rozpadem Sovětského svazu došlo k zániku dosavadního bipolárního rozložení světa a k celkové demokratizaci mezinárodních vztahů. Země již nenacházely ve sféře vlivu jedné či druhé mocnosti studené války, kterou jim navíc často předurčovala jejich geografická poloha. Otevřel se jim větší prostor pro vyhledávání a navazování vlastních partnerství s ostatními státy, k čemuž byly postupně tlačeny i rostoucí konkurencí mezi státy samotnými. Spolu s tím vyvíjela tlak na snižování obchodních bariér i postupující globalizace, která státům umožnila účast na dosud nevyužívaných trzích a přispěla tak ke zvýšení požadavků na globální konkurenceschopnost. Tyto vlivy měly za následek počátek etapy tzv. **nového regionalismu**, kterou datujeme přibližně do počátku devadesátých let až dodnes.

Oproti předchozím formám regionální integrace přináší nový regionalismus celou řadu změn a nových prvků. Jak uvádí Hnát (2013) změny běžně členíme do třech základních kategorií:

- kvantitativní,
- kvalitativní,
- formální.

Ke **kvantitativním** změnám řadíme zvýšení počtu států zapojených do regionální integrace. Nárůst zájmu o ekonomickou liberalizaci obecně je ostatně patrný i z rostoucí členské základny WTO. Další kvantitativní změnou je i výrazně vyšší celkový počet zaznamenaných regionálních obchodních dohod. Zatímco v období před novým regionalismem bylo u WTO registrováno jen lehce přes dvě desítky dohod, v současnosti je platných dohod zaznamenáno 270 (WTO, 2016a).

Mezi **kvalitativní** změny patří změna rozměru a pokrytí nově uzavíraných regionálních dohod. Nové dohody se již nezaměřují pouze na obchodní aspekt, ale častěji obsahují i prvky politického či kulturního rázu. Liberalizační opatření také za nového regionalismu stále více pokrývají nejen obchod se zbožím, ale i služby. Těžiště jejich hlavního přínosu se od klasických překážek, jako je snižování výše cel, postupně přesouvá k netarifním překážkám (Hnát, 2013).

Formálními změnami v regionálních dohodách se rozumí nové typy integrace. Formální změny jsou způsobeny vzrůstajícím počtem dohod i jejich účastníků, kdy jejich rozdílné kombinace vytvářejí nové kategorie. První takovou kategorií dle Cihelkové (2007) je transregionalismus. Jedná se o uzavření regionální obchodní dohody mezi aktéry z různých světových makroregionů. Biregionalismus pak značí situaci, kdy existující regionální uskupení uzavře regionální dohodu s jednotlivým státem. V případě, že je na místě druhého aktéra namísto samostatného státu jiné regionální uskupením, jedná se o formu jménem interregionalismus. Vzhledem k velkému množství aktivních regionálních dohod někdy může dojít i k jejich vzájemnému překryvu. Poté hovoříme o takzvaném subregionalismu.

Tyto prvky jsou obecně chápány jako typické pro nový regionalismus. Je však třeba mít na paměti, že řada z nich se poprvé neobjevila za nového regionalismu, ale už dříve, a vykrystalizovaly až v období nového regionalismu, kdy se zvýšila jejich váha či četnost výskytu. Z toho plyne, že tyto trendy nejsou pevně ohraničené, ale mění se i v průběhu nového regionalismu spolu s mezinárodními ekonomickými vztahy. A mezinárodní obchod doznal od počátku 90. let mnoha změn. Technologický pokrok, světová ekonomická krize v roce 2008, rozvoj globálních hodnotových řetězců – tyto a mnohé další aspekty měly vliv na formování priorit států a uskupení při vyjednávání regionálních obchodních dohod i v průběhu samotného nového regionalismu.

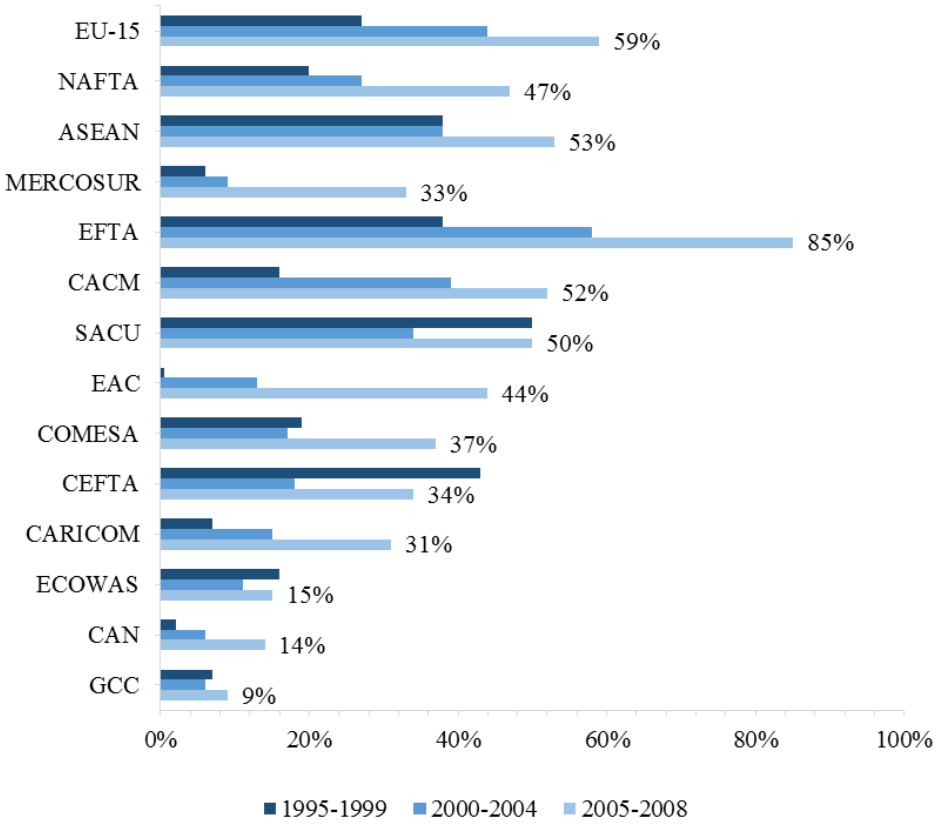
Hloubka regionalismu je faktorem, který hraje čím dál podstatnější roli i v rámci nového regionalismu. Nevyjadřuje přitom pouze stupeň integrace, ale i povahu opatření zahrnutých v obchodních dohodách dle toho, jestli se odehrávají uvnitř státu či na jeho hranicích. Podle Cihelkové (2007) se pod pojmem **mělký** regionalismus rozumí opatření cílící na celní poplatky, kvóty a jiné bariéry na hranici národních států. **Hluboký** regionalismus naopak zahrnuje opatření účinná uvnitř hranic daného státu, a představuje tedy větší zásah do jeho suverenity – jako příklad můžeme uvést harmonizaci standardů s předpisy platnými v jiném uskupení, úpravu pracovních podmínek nebo regulaci v oblasti kapitálu a služeb.

Jinou kategorizaci integračních procesů nabízí výzkumníci z Univerzity v Sussexu, a to sice rozdělení na integraci **negativní** a **pozitivní** (Evans et al. 2006). Jako negativní integraci popisují opatření na hranicích, protože odstraňují překážky zakotvené v národních politikách jednotlivých států. Právě na negativní integraci je dnes orientována většina vyjednávaných dohod. Procesy uvnitř státního ekonomického prostředí, které jsou výše charakterizovány jako hluboký regionalismus, pak report označuje jako integraci pozitivní, protože cílí na vytvoření příznivých obchodních podmínek. Jedná se tedy o zcela nová opatření, která mají doplnit stávající legislativu. Opatření usnadňující pohyb zboží na hranicích jsou obecným předpokladem hlubší vnitřní integrace, jak dokládají oba autoři zmíněných klasifikací - sussexská zpráva je dokonce označuje za „nezbytnost". Mělký regionalismus tak měl předcházet případným hlubším integračním opatřením.

Historie snižování cel sahá poměrně hluboko do 20. století. Na cla se zaměřovala valná většina liberalizačních snah, ať už těch regionálních, tak multilaterálních proběhlých v rámci WTO (dříve „General Agreement on Tarrifs and Trade", krátce GATT). Pro ilustraci, tarifní opatření byla tématem multilaterálních jednání už od prvního vyjednávacího kola v Ženevě z roku 1947. Rozšiřování agendy přineslo v roce 1964 tzv. Kennedyho kolo v Ženevě, kdy se na pořad jednání dostala antidumpingová opatření (dumping samotný je nicméně pod hlavičkou *„Antidumping and Countervailing Duties"* zakotven již v Článku 6 GATT) (WTO, 2016b). Netarifní opatření se pak na pořad jednání přidala v sedmém kole z roku 1973, také označovaném jako „Tokijské". Sektor služeb byl zahrnut až v osmém „Uruguayském" kole z roku 1986, které vyústilo v dohodu GATS a založení WTO.

Dlouhá orientace liberalizačních snah právě na oblast cel způsobuje, že dnešní úroveň cel je již relativně nízká. Výjimku tvoří některé chráněné oblasti zvláštního zájmu, jako je např. bavlna či ocel. Celkově však databáze Světové banky ukazuje, že vážená účinná cla se téměř u všech států pohybují pod 10 %. Rozvinuté státy vykazují výši vážených účinných cel jen v nižších jednotkách procent. Na opačném konci žebříčku se pak nachází státy rozvojové (zejména z Afriky), a také státy menší a ostrovní (nejvyšší úroveň nalezneme u Baham s 19,7 %), jejichž význam je však v mezinárodním obchodě z globálního hlediska zanedbatelný. [1]

Graf č.1: Podíl dovozu spadající pod nulová cla v rámci doložky nejvyšších výhod v daných regionálních uskupeních, období 1995-2008[2]



Zdroj: Acharya, R., J. Crawford, M. Maliszewska, C. Renard (2011). Landscape. In *Trade Agreement Policies for Development: A Handbook*. Washington, D.C.: World Bank.

Dalším indikátorem snižování významu celních obchodních bariér je pak část dovozu, na kterou se vůbec cla vztahují. Jak je totiž zřejmé z grafu č.1, rostl ve

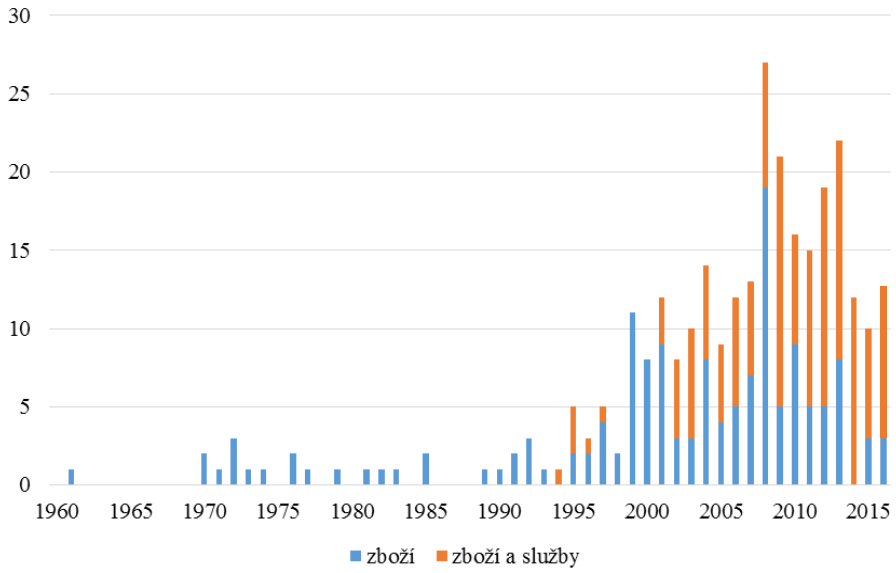
[1] Váženým účinným clem se rozumí průměrná míra cla vážená dle podílu dovozu produktu do daného státu.
[2] U CEFTA došlo ve sledovaném období ke změně členské základny.

vedoucích regionálních uskupeních od poloviny devadesátých let podíl dovozů, které využívají nulová cla již v rámci doložky nejvyšších výhod WTO.

Tato skutečnost má význam jak pro importéry, tak pro politiku samotného cílového uskupení. Pro importéry znamenají nulová cla orientaci dalšího lobbování směrem ke snížení netarifních bariérám. Stejně tak má uskupení, do kterého je dováženo pod nulovým clem, omezené možnosti v oblasti uzavírání užších obchodních vztahů. Pokud se totiž na značnou část dovozu vztahují nulové celní poplatky již z multilaterálních závazků, další preference musí stát projevit v oblasti netarifní. Nízká úroveň cel tak má za následek, že při vyjednávání regionálních obchodních dohod je věnováno stále více pozornosti pozitivní integraci a netarifním opatřením, a tento trend lze očekávat i do budoucna (Baldwin, 2014).

Uzavírané regionální obchodní dohody jsou proto čím dál tím komplexnější. Notifikace v oblasti služeb sice jsou zaznamenány už v 90. letech, jak je ale patrné z grafu č.2, k výraznějšímu výskytu hlubokých dohod dochází až ve 21. století. Rapidní nárůst regionálních dohod v poslední dekádě pak má za následek, že i přes pozdní nástup hlubokých dohod letos poprvé přesáhl absolutní počet „hlubokých“ regionálních obchodních dohod počet dohod „mělkých“ (WTO, 2016a).

Graf č. 2: Notifikace platných regionálních obchodních dohod u WTO dle hloubky integrace[3]



Zdroj: WTO. (2016a). *Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS).* [vid. 2016-12-01]. Dostupné na http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx

Dle předního experta na problematiku regionalismu Richarda Baldwina (2014) cílí liberalizační úsilí ve 21. století především na odstranění bariér podél **globálních hodnotových řetězců.** Globální hodnotové řetězce je relativně nové sousloví, které nahradilo dříve používaný termín „globální komoditní řetězce". Globální hodnotové řetězce lze definovat jako komplexní soubor činností, díky nimž je návrh produktu přetvořen v hotový výrobek, jež je doručen konečnému zákazníkovi. Platí přitom, že všechny činnosti podílející se na finálním řetězci mohou být vykonávány různými podniky a odehrávat se v odlišných světových lokalitách. V nejčastějším modelu globálních hodnotových řetězců v dnešním světě se setkávají aktivity firem z rozvojového i rozvinutého světa. Firma z ekonomicky vyspělejšího státu bývá iniciátorem celého procesu, kdy shání vhodnou lokalitu pro outsourcing (případně offshoring) určitých částí výroby. Shromáždění materiálů, montáž a kompletace je poté vyráběna v zemi s levnější pracovní silou. Další cesta výrobku potom může směřovat zpět k zadavateli, nebo je z levnější země produkt přímo distribuován konečnému zákazníkovi.

Globální hodnotové řetězce dnes využívá řada typicky „západních" firem. Praktickým příkladem fungování tohoto obchodního modelu lze znázornit na výrobcích firmy Apple. Tato nejhodnotnější firma světa (dle Financial Times Global 500) sídlí v Kalifornii v USA, kde využívá veškerý komfort plynoucí z podmínek rozvinuté země, navíc má na dosah know-how Silicon Valley. Tamní inženýři vyvinou nový produkt (telefon), jehož návrh je posléze zaslán do Číny, kde se o jeho výrobu stará firma Foxconn. Foxconn ve svých montovnách využívá minimálních nákladů na platy místních zaměstnanců, a ve srovnání s výrobou v USA tím zadavateli šetří nemalé finanční prostředky. Tyto uspořené peníze firmě Apple pomáhají udržet si vedoucí postavení na trhu skrze investice do vývoje a marketingu. Poté, co Foxconn vyhotoví telefon, je produkt zaslán zpět do USA, kde ho Apple v autorizovaných obchodech nabízí americkým zákazníkům. Informace o produktu obsahují místo výroby, a protože montáž v Číně není z marketingového hlediska atraktivní, připojuje k tomuto nápisu Apple ještě poznámku o místě původu návrhu. Na finálním produktu je pak napsáno „Designed in California. Assembled in China.", tedy „Navrženo v Kalifornii. Sestaveno v Číně." Tento telefon pak nese podpis severo-jižního globálního hodnotového řetězce.

[3] Byla-li původní dohoda později rozšířena i o služby, je v grafu započítána nová notifikace.

Typický příklad globálních hodnotových řetězců je dnes stále ztělesněn vztahem rozvinutého Severu coby zadavatele a rozvojového Jihu coby konstruktéra. Z dlouhodobého hlediska však účast států Jihu v globálních hodnotových řetězcích roste, a s ní i výskyt případů, kdy celý řetězec probíhá v zemích Jihu (WTO, 2014). Mezi zeměmi, které v letech 1995 a 2008 zaznamenaly dle metodiky WTO největší nárůst zapojení do globálních hodnotových řetězců, vedou asijské ekonomiky - Čínská lidová republika, Tchaj-wan, Indie a Jižní Korea.

Zajímavé je i to, že určité státy mívají v globálních hodnotových řetězcích své typické místo. Mezi země tvořící úvodní články řetězce se řadí nejčastěji ty státy, pro jejichž ekonomiku jsou charakteristické značné zásoby energetických zdrojů (WTO, 2014). Jde především o Saúdskou Arábii, Ruskou federaci, Brunej a Norsko (v sestupném pořadí). Co se velkých hráčů týče, finalizace výroby a poslední fáze řetězce se nejčastěji odehrává v EU, Čínské lidové republice a Vietnamu (taktéž v sestupném pořadí). Z toho lze vyvodit, že v závěrečné fázi bývá využita buď levná pracovní síla (ČLR, Vietnam), anebo vyšší kvalifikace pracovníků a blízkost lukrativnímu trhu (EU).

Každý obchod však s sebou přináší svá rizika, a o to více to platí pro rozsáhlou síť činností u globálních hodnotových řetězců. První riziko představuje přílišná vzájemná závislost na včasném předání z jednoho článku druhému. Stačí, aby dodavatel nebyl schopen včas doručit produkt odběrateli, a celý řetězec rázem nabírá zpoždění. Výpadky přitom mohou být způsobeny nejen interně, tj. přímo pochybením firmy, ale také nepříznivým hospodářským vývojem v dané zemi či nepředvídatelnou událostí, jakou může být např. přírodní pohroma. Další hrozbou, před kterou je třeba mít se na pozoru, je nedostatečné zajištění majetku v cílové zemi. Investice do globálních hodnotových řetězců totiž většinou míří do rozvojových zemí se slabším legislativním zajištěním.

Na základě těchto rizik rozlišuje Baldwin (2014) dvě kategorie opatření, které by měla moderní mezinárodní obchodní dohoda pokrývat, aby účinně podchytila plynulý tok globálních hodnotových řetězců. První kategorií jsou opatření cílící na **dodavatelský řetězec**, tedy zajištění plynulého toku výrobků, kapitálu, nápadů, a pracovních sil. Ten by měl ideálně být stejně průchodný jak ze strany výrobce k odběrateli (výrobek), tak směrem k výrobci (finance a lidský kapitál). Druhou kategorií jsou opatření pro zajištění **offshoringu**, tedy dostatečná ochrana majetku,

know-how a značky. Účinná právní úprava by tak v ideálním případě měla vést k tomu, že firmy budou moci využívat globálních hodnotových řetězců rychleji, s větší jistotou a s nižšími náklady.

Vzájemný vztah globálních hodnotových řetězců a hloubky regionální integrace popsali Orefice a Rocha (2011). Jejich studie ukázala, že tyto jevy se vzájemně pozitivně ovlivňují, tj. navázání řetězců zvyšuje šanci na prohloubení integrace, stejně jako integrace podporuje vznik řetězců nových. S intenzivnějším vzájemným obchodem roste politický tlak na usnadnění koordinace činností mezi danými dvěma lokalitami. Analogicky, pokud je hluboká obchodní dohoda uzavřena (ať už z jakéhokoli důvodu), dojde v odvětvích, které pokrývá, k výraznému zintenzivnění obchodní sítě mezi oběma zeměmi. Kvůli odlišnostem ve struktuře globálních hodnotových řetězců je ale přínos dohody napříč odvětvími nerovnoměrný (nejvyšší je odhadován v automobilovém průmyslu, naopak nejnižší v textilním odvětví). Tuto odvětvovou asymetrii je vhodné brát v úvahu při stanovování priorit v budoucích obchodních dohodách.

1.2. Opatření v regionálních obchodních dohodách

Prostřednictvím regionálních obchodních dohod usilují aktéři mezinárodního dění o integraci nad rámec platných smluv WTO. Témata, která daná regionální obchodní dohoda pokrývá, lze rozdělit na základě jejich vztahu k existujícím závazkům ze smluv WTO v závislosti na tom, zda je prohlubují, nebo rozšiřují o novou oblast.

První skupinou jsou tzv. **WTO-plus** (WTO+) opatření (Horn, Mavroidis, Sapis, 2009). Do této kategorie spadají opatření, která jsou již zahrnuta v existujících multilaterálních smlouvách. Typicky se tak jedná o pokračující snižování cel nebo snížení technických překážek obchodu oproti stavu, který vyplývá ze závazků WTO. Právě snižování cel u průmyslových a zemědělských výrobků patří v regionálních dohodách společně s antidumpingovými pravidly mezi nejužívanější WTO+ opatření (Rocha, Teh, 2011).

Do druhé skupiny patří ty oblasti integrace, které ve smlouvách WTO zmíněny nejsou, a které do obchodních dohod zavádí nová témata. Označují se jako **WTO-extra** (WTO-X), jelikož ke stávajícím závazkům přidávají dodatečné oblasti (Horn,

Mavroidis, Sapis, 2009).. Mezi WTO-X patří také ta ustanovení, která se týkají témat již projednávaných v rámci WTO, ale jejichž nové aspekty rozšiřují obsah původní multilaterální dohody (viz. TRIMS a ochrana investic v regionálních dohodách). Typickými WTO-X prvky jsou soutěžní politika, ochrana práv duševního vlastnictví, opatření ošetřující investice a pohyb kapitálu, a dále také ochrana životního prostředí nebo regulace trhu práce.

Tabulka č.1: Vybraná opatření v regionálních obchodních dohodách dle vztahu ke smlouvám WTO

WTO-plus	WTO-extra
Obchod s průmyslovými výrobky	Regulace trhu práce
Obchod se zemědělskými výrobky	Ochrana spotřebitele
Celní administrativa	Ochrana dat
Vývozní daně	Zdanění
Sanitární a fytosanitární opatření	Pohyb kapitálu
Státní obchodní podniky	Soutěžní politika
Antidumping	Ilegální imigrace
Vyrovnávací opatření	Lidská práva
Státní pomoc	Průmyslová spolupráce
Veřejné zakázky	Veřejná administrativa
Technické překážky obchodu	Životní prostředí
Služby (v rámci GATS)	Výzkum a vývoj
Práva duševního vlastnictví související s obchodem (v rámci TRIPs)	Práva duševního vlastnictví (mimo TRIPs)
Investiční opatření související s obchodem (v rámci TRIMs)	Investice (mimo TRIMs)

Zdroj: Horn, H., Mavroidis, P.C., Sapis, A. (2009). *Beyond the WTO? An anatomy of EU and US preferential trade agreements.* Brussels: Bruegel. Dostupné na: http://bruegel.org/wp-content/uploads/imported/publications/bp_trade_jan09.pdf

V mezinárodních obchodních dohodách platí, že ne všechny zahrnuté podmínky lze právně vynutit. V tomto ohledu lze mezi WTO+ a WTO-X opatřeními vypozorovat podstatný rozdíl. Ve vzorku 100 regionálních dohod zkoumaném

Rochovou a Tehem (2011) byla opatření prohlubující multilaterální závazky právně vymahatelná v naprosté většině případů (v průměru téměř v 90 % výskytu těchto opatření) . Co se týče opatření WTO-X, z celé jejich škály má podobnou míru vymahatelnosti jen hrstka, a sice soutěžní politika, duševní vlastnictví, předpisy související s prací a pohybem lidí (regulace pracovního trhu) a vízová a azylová politika. Ostatní WTO-X opatření vykazují právní vymahatelnost buď velmi nízkou, nebo vůbec žádnou. Obvykle mají deklaratorní charakter společného slibu či předsevzetí, a nedochází u nich tak k přímé konfrontaci obchodních zájmů aktérů dohody. Dle Rochové a Teha k těmto tématům patří lidská práva, ochrana životního prostředí a podpora výzkumu a vývoje. Tato opatření v prvé řadě značí dobrý vzájemný vztah, a indikují politické postoje aktérů dohody. Při jejich nadužívání se ale může stát, že podstatná část určité dohody se skládá pouze z obecných, právně nezávazných ustanovení. Experti think-tanku Bruegel označili tento stav za právní inflaci (Horn, Mavroidis, Sapis, 2009).

Netarifní opatření

Jako netarifní opatření (často uváděná jako NTMs, „non-tariff measures“, nebo NTBs, „non-tariff barriers“) definuje UNCTAD (2015) jako „politická opatření jiná než běžná cla, která mohou potenciálně mít ekonomický vliv na mezinárodní obchod se zbožím, měnit obchodované množství, cenu, nebo obojí najednou“ (UNCTAD/DITC/TAB/2009/3). Z tradiční klasifikace, která rozděluje opatření na tarifní a netarifní, bývají někdy z netarifních jako zvláštní skupina vyčleňovány tzv. para-tarifní opatření. Jde o dodatečné cla, přirážky, dodatečné daně, celní poplatky, kolkovné, a dále daně uvalované na zvláštní skupiny dovážených produktů (Štěrbová, a kol., 2013).

Podrobnější klasifikace netarifních opatření je vzhledem k rozpětí a obecnosti tohoto pojmu poměrně ošemetnou záležitostí. Ucelené rozřazení jednotlivých opatření do konkrétnějších skupin bylo uskutečněno v roce 2012 v publikaci „*International Classification of Non-Tariff Measures*“ vydanou pod hlavičkou UNCTAD. Na agendě mezinárodního obchodu se na globálním poli podílí celá řada organizací, proto byli pro soupis netarifních opatření vybráni zástupci osmi vedoucích subjektů, a sice WTO, Světové banky, Mezinárodního měnového fondu, Organizace OSN pro výživu a zemědělství, Mezinárodní obchodní středisko, OECD, Konference OSN o obchodu a

rozvoji a Organizace OSN pro průmyslový rozvoj (UNCTAD, 2015). Výsledkem jejich společného úsilí je pak klasifikace netarifních opatření do následujících kategorií:

A. Sanitární a fytosanitární opatření,
B. Technické překážky obchodu,
C. Inspekce před naloděním a další formality,
D. Opatření na kontrolu ceny,
E. Licence, kvóty, prohibice a další opatření na kontrolu množství,
F. Přirážky, daně a další paratarifní opatření,
G. Finanční opatření,
H. Protisoutěžní opatření,
I. Investiční opatření související s obchodem,
J. Omezení distribuce,
K. Omezení poprodejních služeb,
L. Dotace (s výjimkou exportních dotací),
M. Omezení vládních zakázek,
N. Duševní vlastnictví,
O. Pravidla původu,
P. Opatření související s vývozem.

Liberalizaci netarifních obchodních opatření ztěžují i sekundární, tzv. procedurální překážky. Jedná se o takové bariéry, které samy od sebe nepředstavují obchodní bariéru, ale spíše slouží jako brzda obchodu či pojistka před jejich případným odstraněním. Po klasifikaci netarifních opatření byly detailněji rozřazeny i procedurální překážky, a sice do následujících osmi oblastí (ITC, 2016):

1. Administrativní zátěž,
2. Záležitosti informací/transparentnosti,
3. Nekonzistentní nebo diskriminační chování úředníků,
4. Časové omezení,

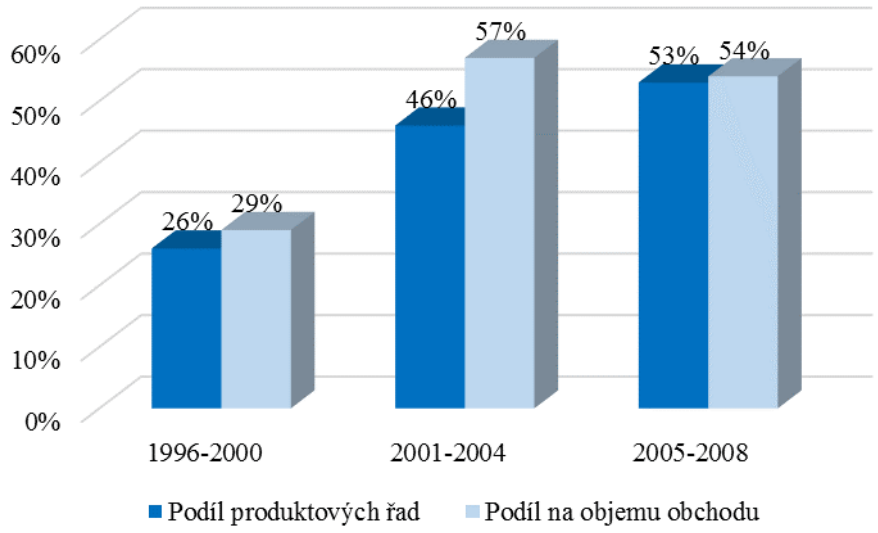
5. Neformální nebo nezvykle vysoké platby,
6. Nedostatek podpory pro daný sektor,
7. Nedostatečná akreditace,
8. Ostatní.

Dopad netarifních opatření na aktéry mezinárodního obchodu je značně nerovnoměrný. Zatímco větší firmy se na jejich existenci dokáží adaptovat, pro malé a střední podniky, které mají k dispozici méně zaměstnanců i rezervního kapitálu, mohou být až prohibitivní (ITC, 2015).

V určitých případech mohou netarifní opatření posloužit politikům jako prostředek zvrácení účinku nižších cel. Firmy činné v mezinárodním obchodě o snížení netarifních překážek usilovaly již během vyjednávacích kol GATT, protekcionisticky smýšlející politici se však tomuto tlaku přizpůsobili. Snížení celních překážek s sebou přinášelo větší otevřenost ekonomiky, výhodnější nabídku zboží na domácím trhu a nekonkurenceschopné domácí podniky pak byly nuceny propouštět místní zaměstnance. Zvýšením netarifních překážek se politikům otevřela cesta, jak tuto skupinu znovu zvýhodnit – využívali tak modifikovaný necelní protekcionismus pro oslovení voličů na rizikových pozicích. Případy tohoto postupu byly zkoumány již v 80. letech minulého století, před rozmachem regionálních obchodních dohod a vznikem WTO (Coughlin, Wood, 1989).

Objem mezinárodního obchodu, který byl netarifními opatřeními zasažen, od počátku 90. let rapidně vzrostl, jak dokládá graf. č.3 vycházející z databáze UNCTAD TRAINS. Zatímco před rokem 2000 podíl takto ovlivněných produktů a obchodovaného objemu na celkovém obchodu jen lehce přesahoval čtvrtinu, v období 2000-2004 se zvýšil téměř dvojnásobně. Jedná se pouze o specifický nárůst na přelomu tisíciletí, po roce 2000 se již sledovaný podíl ustálil a pokračování trendu vypozorovat nelze.

Graf č.3: Podíl produktových řad a objemu obchodu pokrytých netarifními opatřeními, období 1995-2008[4]



Zdroj: WTO. (2012). *World Trade Report 2012 - Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century*. Ženeva: World Trade Organization. Dostupné na: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report12_e.pdf

Jednotlivá netarifní opatření se v četnosti výskytu v regionálních obchodních dohodách podstatně liší. Nejčastěji obsažená opatření z většiny sdílejí společné jmenovatele – přímý dopad na ekonomické vztahy a také možnost právní vynutitelnosti (obvykle se jedná o opatření WTO-plus). Naopak zřídka užívané jsou prvky deklaratorního charakteru, právně nevymahatelné, a bez přímé vazby na obchod. Pokud jsou v dohodě obsaženy, týkají se zpravidla specifického vztahu mezi smluvními stranami (migrace, kulturní spolupráce, boj s terorismem).

Tabulka č.2: Podíl výskytu netarifních opatření v regionálních obchodních dohodách (do r. 2013)[5]

Opatření	Podíl dohod v %	Opatření	Podíl dohod v %
Celní procedury	88	Upřesnění legislativy	7
Vývozní daně	64	Finanční pomoc	7

[4] Jedná se o data ze všech států, kde byly tyto informace ve sledovaném období k dispozici.
[5] Zkoumaný vzorek činil 100 regionálních obchodních dohod.

Pohyb kapitálu	57	Ochrana spotřebitele	6
Služby	54	Ochrana dat	5
Státní pomoc	52	Vzdělání a výcvik	5
Státní obchodní podniky	47	Kontrola imigrace	4
Práva duševního vlastnictví	46	Průmyslová spolupráce	4
Investice	42	Informační společnost	4
Technické bariéry obchodu	41	Malé a střední podniky	4
Soutěžní politika	40	Regionální spolupráce	3
Veřejné zakázky	37	Statistika	3
Sanitární a fytosanitární opatření	30	Kulturní spolupráce	2
Víza a azyl	18	Dialog o ekonomické politice	2
Regulace trhu práce	17	Daně	2
Životní prostředí	16	Audiovizuální materiály	1
Společenské otázky	12	Ochrana občanů	1
Energie	8	Politika inovací	1
Výzkum a technologie	8	Zdravotnictví	1
Protikorupční opatření	7	Těžba	1
Zemědělství	7	Boj s terorismem	1

Zdroj: WTO. (2014). *World Trade Report - Trade and development: recent trends and the role of the WTO.* Ženeva: World Trade Organization. Dostupné na: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report14_e.pdf, vlastní úprava

1.3. Mega-regionalismus

Tzv. mega-regionální dohody jsou trendem, který zásadně mění podobnu dnešní regionální integrace. Jedná se o partnerství, která ve svém rozsahu doposud nemají obdoby, a podíl obchodu, který zahrnují, významně ovlivňuje i globální ekonomiku. I z hlediska šíře pokrytých oblastí, který pokrývají, jsou výjimečné - nejsou totiž klasickými dohodami o volném obchodu, ale obsahují i řadu hlubokých opatření, mnohé z nich unikátní. V současnosti jsou za mega-regionální považovány 3 dohody, z nichž však do dnešního dne nebyla plně implementována ani jedna. V ohledu váhy pro světovou ekonomiku lze za předchůdce mega-regionální dohody považovat i vytvoření jednotného trhu v Evropské unii, který splňuje kritéria podílu obchodu, HDP i hloubku regionální integrace, odehrává se ovšem pouze v rámci jediného kontinentu.

Zmíněnými 3 mega-regionálními dohodami jsou:

- **Transatlantické obchodní a investiční partnerství (TTIP).** Jde o navrhovanou dohodu mezi Spojenými státy americkými a Evropskou unií ještě ve stádiu jednání. TTIP je případem nejen transregionalismu, ale také biregionalismu.
- **Transpacifické partnerství (TPP).** Mezinárodní jednání byla uzavřena letos v únoru, momentálně se tak čeká na ratifikaci jednotlivými členskými státy. Signatáři dohody jsou: Austrálie, Brunej, Čile, Japonsko, Kanada, Malajsie, Mexiko, Nový Zéland, Peru, Singapur, USA a Vietnam. TPP se tak z navrhovaných dohod vyznačuje suverénně nejširším geografický rozsahem, protože zahrnuje státy ze 4 různých kontinentů.
- **Regionální komplexní ekonomické partnerství (RCEP)**. Státy, které se v současnosti jednání o RCEP účastní, jsou Austrálie, Brunej, Čína, Filipíny, Indie, Japonsko, Jižní Korea, Kambodža, Laos, Malajsie, Myanmar, Brunej, Myanmar, Malajsie, Nový Zéland, Singapur, Thajsko a Vietnam. RCEP se týká Sdružení národů jihovýchodní Asie (ASEAN) a států, se kterými má ASEAN uzavřenou bilaterální obchodní dohodu.

Pokud by jednání o těchto dohodách byla úspěšně dotažena do konce, na světovém geopolitickém poli by byly vytvořeny obrovské politické bloky, a došlo by pravděpodobně k zásadní proměně světových ekonomických, politických a posléze také bezpečnostních vztahů. Např. TTIP by pokrýval téměř polovinu světového HDP, jelikož Evropská unie a Spojené státy americké jsou největšími ekonomickými bloky na světě (Burwell, 2015). O něco menší podíl na světové ekonomice vykazuje Transpacifické partnerství, které shromažďuje země zodpovídající za 36 % světové ekonomiky a 26 % celkových toků ve světovém obchodě. Na druhou stranu ale řada jeho členských států patří mezi rozvojové země s perspektivou rychlejšího růstu v budoucích letech (obecně platný rys zemí Jihovýchodní Asie) (Australian Government: Department of Foreign Trade, 2016). Na světovém HDP se z mega-regionálních dohod i přes nejširší členskou základnu nejméně podílí Regionální komplexní ekonomické partnerství se zhruba 29 % (Macauley, 2015). V drtivé většiny se zde ale jedná o rychle se rozvíjející ekonomiky, které leží v regionu jihovýchodní Asie. Mimo to jsou mezi zúčastněnými státy i Čína a Indie, dvě z vedoucích ekonomik BRICS, Čína a Indie, které jsou zároveň dvěma nejlidnatějšími

státy světa. V obou zemích však panují značné rozdíly mezi rozvinutými městy a zaostalými rurálními oblasti s nízkou mírou formálního vzdělání a gramotnosti. Lze však očekávat, že při hospodářském rozvoji a úspěšném zapojení venkovských oblastí by se Indie i Čína mohly stát vedoucími mocnostmi 21. století.

Současný poměr ekonomických ukazatelů mezi jednotlivými mega-regionálními dohodami bude se tak pravděpodobně přesouvat ve prospěch váhy TPP. Každá z dohod ale obsahuje svá specifika a může výrazně ovlivnit dynamiku růstu svých členských zemí, případné uzavření všech tří dohod by tak z ekonomického hlediska nemělo zcela jednoznačné dopady. Pokud ale vstoupí jen některá z nich, lze očekávat, že dojde ke zlepšení pozice členských států na úkor účastníků jednání o dohodách neúspěšných.

Ze seznamu zemí účastnících se jednání je zřejmé, že dochází k překryvu v jejich členské základně. Spojené státy figurují v TTIP i TPP, v RCEP pak pozici nejmocnějšího hráče zastává Čína. Celkem 7 dalších států, Austrálie, Brunej, Japonsko, Malajsie, Nový Zéland, Vietnam a Singapur, je pak zapojeno v TPP i RCEP. Mohou tak benefitovat z větší možnosti navazování nových styků, razantnějšího nárůstu obchodu a upevnit své vztahy s oběma vůdčími mocnostmi.

RCEP, TPP i TTIP jsou také každá příkladem jiného typu spolupráce, co se týče stupně rozvoje jejich zemí. TTIP je typickou dohodou typu Sever-Sever, protože oba aktéři jsou vysoce ekonomicky pokročilí. V případě TPP jde pak o případ dohody Sever-Jih a zahrnuje jak rozvinuté státy, tak rozvojové země z jihovýchodní Asie, bude tak bude podchycovat typický průběh globálního hodnotového řetězce ze Spojených států k rozvojovým konstruktérům. Rozvinuté státy se sice také objevují mezi členy Regionálního komplexního obchodního partnerství, zde je klasifikace mezi severo-jižní dohody ošemetná díky tomu valné převaze „jižních“ rozvojových zemí. Z toho plyne, že pokud RCEP vstoupí v platnost, dále se zvýší se podíl zapojení států Jihu do globálních hodnotových řetězců.

Stěžejním aspektem mega-regionalismu je hloubka integrace a spektrum opatření, o kterých se vyjednává. Fenomén mega-regionálních dohod vznikl pod tlakem požadavků ekonomik 21. století, a coby moderní obchodní dohody se samozřejmě věnují se nejen celním, ale také řadě netarifních opatření, která jsou specificky adresována konkrétním průmyslovým odvětvím.

Nyní se blíže podívejme na jedinou mega-regionální dohodu, která již byla podepsána zástupci členských zemí, a sice Transpacifické partnerství. Stalo se tak 4. února 2016 v novozélandském Aucklandu, a finální podoba dohody obsahuje 30 kapitol, které se rozkládají na přibližně 2700 stranách textu (Office of the U.S. Trade Representative, 2016). Pro srovnání, jedná se o téměř sedminásobnou délku oproti dohodě NAFTA z roku 1994, která čítá lehce pod 400 stran.

V TPP jsou pokryta mj. následující témata:

- Přístup na trh pro zemědělské a průmyslové produkty,
- Pravidla původu,
- Sanitární a fytosanitární opatření,
- Přeshraniční obchod se službami,
- Technické bariéry obchodu
- Finanční služby,
- Veřejné zakázky,
- Investice,
- Soutěžní politika,
- Životní prostředí,
- Duševní vlastnictví,
- Pracovní standardy,
- A další.

Z tohoto výčtu je patrné, o jak komplexním souboru opatření se v typické mega-regionální dohodě vyjednává. Dále nechybí odvětvově-specifické podmínky a opatření směřující na konkrétní produkty či komodity. Zde je to např. tabák, který se často těšívá vysoké míře ochrany (Bollyky, 2016).

Pokud by se takovou standardizaci podařilo ve všech třech případech dotáhnout až k implementaci do národních legislativ, mělo by to závažné důsledky také pro nezúčastněné země, případně celý multilaterální systém. Nezúčastněné státy usilující o přístup na tyto nově standardizované trhy by se musely vypořádat se slabou vyjednávací pozici a čelit tlaku přistoupení na tyto „mega-regionální“ standardy. Pro

firmy ze třetího světa by to tak mohlo zvýšit náklady na mezinárodní obchodní styk, protože jejich exportní produkty často standardy vyspělého světa nesplňují a na přizpůsobení by musely vynaložit část svých mnohdy skromných rezervních financí.

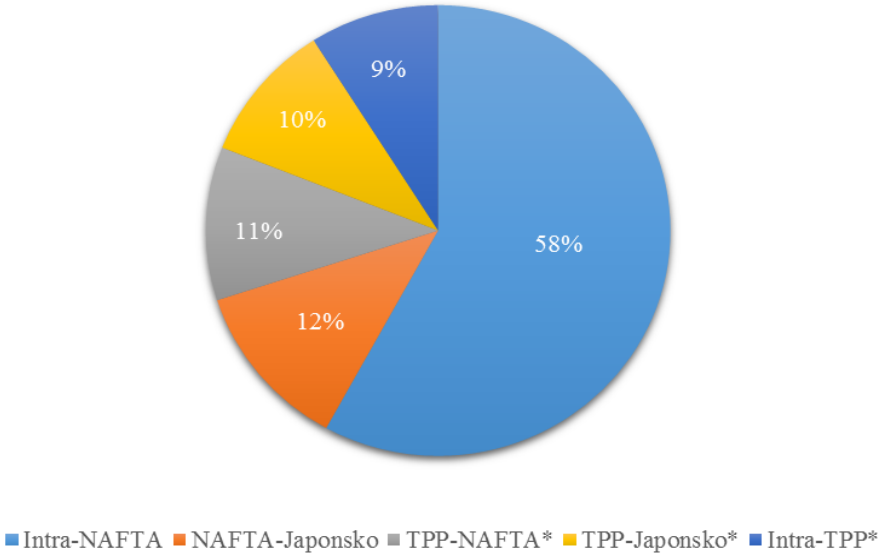
Změnila by se nejspíše i budoucnost multilaterálních kol ve WTO. Při úspěšném uzavření mega-regionálních dohod a zároveň nezájmu vedoucích mocností (USA, Čína) pokračovat v mnohostranných kolech by mohly mega-regionální bloky multilaterální vývoj zcela nahradit, pravděpodobně by jeho prostřednictvím alespoň prosazovaly „mega-regionální" standardy. Při vhodné koordinaci na multilaterálním poli by členové uskupení oproti ostatním zemím disponovaly větší vyjednávací silou (spíše díky vlivu daného bloku ve světové ekonomice, než co do počtu členů uskupení). Úspěšné uzavření mega-regionální dohody by tak pro výskyt aplikovaných opatření mohlo mít v dlouhodobém horizontu multiplikační efekt.

Mega-regionální dohody mohou být z geopolitického hlediska vnímány také jako zápolení Spojených států a Číny o zabezpečení pozice nejmocnějšího státu světa. Spojené státy, které se tomuto postavení těší již od konce druhé světové války, se momentálně potýkají s nízkým ekonomickým růstem. Čína naopak roste tempem okolo 7 % ročně a podle makroekonomických predikcí bude toto číslo klesat příliš pomalu na to, aby ho americký růst přesáhl (Knoema, 2016). Populace Číny je ve srovnání se Spojenými státy zhruba čtyřnásobná, přičemž většina ještě není dostatečně kvalifikovaná na to, aby se do světového obchodu mohla zapojit stejně, jako obyvatelstvo doposud vedoucího Západu. Pro Spojené státy je proto uzavírání pokročilých regionálních partnerství o to důležitější, aby udávaly tempo harmonizace mezinárodních standardů a zbrzdily nástup Číny.

V tomto ohledu byl pro USA významným krokem vpřed únorový podpis TPP zástupci účastnických států. Mezi aktéry TPP si Spojené státy udržují vedoucí postavení - obchodní toky uvnitř TPP dokonce ukazují, že díky zemím NAFTA se nadpoloviční část obchodu odehrává v Severní Americe. Radost z TPP však zřejmě nebude mít dlouhého trvání. Donald Trump, který byl v listopadových volbách zvolen 45. americkým prezidentem, oproti varování řady domácích i zahraničních představitelů avizoval, že ratifikační proces TPP zarazí hned první den, kdy po Baracku Obamovi převezme úřad (Woolf, McCurry, Haas, 2016). Důležitým rozdílem mezi TTIP a TPP je výrazný geopolitický efekt v případě TPP – dohoda TTIP by totiž

byla uzavřena s již existujicím dlouhodobým spojencem, který s USA už tak spolupracuje v rámci NATO.

Graf č.4: Struktura obchodu mezi členskými zeměmi TPP



*Vyjma USA a Japonska.

Zdroj: Draper, P., Meléndez-Ortiz, R. (2014, červenec). The Trans-Pacific Partnership (TPP) and the Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) – Key Issues and Potential Impact on Members. Mega-regional Trade Agreements Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System? World Economic Forum. Dostupné na: http://www3.weforum.org/docs/GAC/2014/WEF_GAC_TradeFDI_MegaRegionalTradeAgreements_Report_2014.pdf

Co se týče budoucích perspektiv vývoje mega-regionálních obchodních dohod, jejich úspěšná ratifikace by způsobila, že budou pravděpodobně přibývat další zájemci o přistoupení do těchto uskupení - klasické regionální dohody mají totiž mimo členské státy dopad spíše lokální. Opatření mega-regionálních obchodních dohod totiž hrozí stát se budoucím světovým standardem, na nějž by třetí země byly dříve nebo později nuceny přistoupit. Případné rozšíření členské základny těchto uskupení podněcuje kumulativní efekt participace ve velkých uskupeních, protože pro státy je výhodnější mít možnost budoucí stěžejní podmínky spoluvytvářet, než na ně reagovat ex-post.

2. Vztah multilaterální a regionální integrace

2.1. WTO a regionální obchodní dohody

Počátky multilaterální liberalizace zaznamenáváme již krátce po druhé světové válce. Na prvotní neúspěch Mezinárodní obchodní organizace (ITO) posléze navázala jednání v rámci Všeobecné smlouvy o clech a obchodu (GATT), která byla zahájena v roce 1947 za účasti 23 států (WTO, 2016b). Jelikož tato smlouva nemá právní subjektivitu, jednání zpočátku probíhala bez záštity jakékoli mezinárodní organizace. Jednání v rámci GATT probíhala v takzvaných vyjednávacích kolech, kterých během 2. poloviny 20. století proběhlo celkem osm. První kola se věnovala výši cel, postupně se ale přidala i problematika netarifních opatření, investic a služeb, o kterých bylo jednáno v osmém, tzv. Uruguayském kole. Právě toto kolo v roce 1994 vyústilo v založení Světové obchodní organizace (WTO), která od té doby multilaterální jednání zajišťuje. Na rozdíl od GATT se již jedná o plnohodnotnou organizaci s vlastní právní subjektivitou, WTO ale stále plní roli „vyjednávacího stolu", tedy zprostředkovatele vyjednávání mezi diplomatickými zástupci členských států. Oproti mylným, a ne zcela vzácným představám laické veřejnosti tak nemůže z vlastní iniciativy na státy uvalit povinnosti, ke kterým by se jejich představitele sami nezavázali.

Zprostředkování multilaterálních kol ovšem není jedinou oblastí působnosti WTO. Všichni členové WTO mají povinnost ohlašovat své regionální obchodní dohody. A jelikož se členská základna WTO k dnešnímu datu od prvních vyjednávání GATT rozrostla na 164 členů, WTO tak registruje nejucelenější databázi regionálních obchodních dohod (WTO, 2016c). Řada z nich je přitom členem hned několika regionálních uskupeních, což si žádá i legislativní ošetření vztahu regionálních dohod a smluvních závazků v rámci WTO. V roce 1996 proto byl zřízen Výbor pro regionální obchodní dohody („*Committee on Regional Trade Agreements*") specializující se na oblast regionálních obchodních dohod (WTO, 1996). V gesci výboru jsou určité podpůrné činnosti pro zbytek WTO – analyzuje jednotlivé regionální dohody a v nich obsažená opatření, dále pak poskytuje doporučení týkající se regionálních dohod, a v neposlední řadě zvažuje systémové dopady regionálních dohod na multilaterální systém.

Jedním z ústředních principů WTO je nediskriminace, tedy rovné zacházení se všemi členskými státy. Praktickým ztělesněním rovnosti členů je pak tzv. doložka nejvyšších výhod (také MFN, „*most-favourite nation*“) platná v multilaterálních dohodách (WTO, 2016d). Jejím prostřednictvím má být se všemi dovážejícími státy zacházeno tak, jako by se jednalo o nejpreferovanějšího obchodního partnera dané země. Cílem tohoto principu je tedy zajištění rovných podmínek pro všechny zahraniční obchodní partnery.

Další nediskriminačním principem je politika národního zacházení (WTO, 2016d). Ta zajišťuje, aby produkt ze zahraniční země nebyl na domácím trhu znevýhodňován oproti produktům domácím, ať už v oblasti standardů nebo duševního vlastnictví. Na první pohled mohou být oba principy ve zjevném rozporu, protože pro vstup výrobku na trh je mnohdy nutné, aby bylo zaplacené clo uvalené na zahraniční produkty. Princip národního zacházení se ale aplikuje až poté, co výrobek projde procedurami na hranicích. Nediskriminační přístup také zaručuje, že liberalizační závazky vyjednané v multilaterálních kolech nebudou zvráceny prostřednictvím jednotlivých regionálních dohod. V zájmu WTO je nicméně obchodní liberalizace obecně, nejen ta mnohostranná, a multilaterální jednání s velkým počtem účastníků se často ukazují jako málo flexibilní a pomalá. Tuto mezeru proto zaplňují regionální obchodní dohody, kterým může být za určitých podmínek udělena výjimka ze smluv WTO.

Tyto výjimky mohou být trojího typu:

- **Výjimka dle čl. XXIV GATT**. Tato výjimka se uděluje při posuzování obchodu se zbožím, což se vztahuje na celní unie a dohody o volném obchodu. Podmínkou pro její udělení je, aby se navrhovaná dohoda vztahovala na „*v zásadě veškerý obchod*“ (v originále „*substantially all trade*“), který dohoda pokrývá (WTO, 2011). V klíčových oblastech je tak státům stále ponechán prostor pro určitou míru ochrany, což v praxi hojně využívají pro ochranu klíčových odvětví a komodit. Druhou zásadní podmínkou je celkový pozitivní dopad dohody, regionální obchodní dohoda tedy nesmí zvyšovat bariéry v mezinárodním obchodě, které byly vyjednány během multilaterálních kol. Vágnost této formulace způsobuje nejednoznačnou interpretaci, která byla předmětem častých sporů. Během Uruguayského kola tak proto byl

sestaven dokument Porozumění o interpretaci článku XXIV GATT 1994. Tento dokument konkretizuje, respektive dále vykládá obsah sporných částí, a má zamezovat pokračujícím sporům v interpretaci této podmínky.

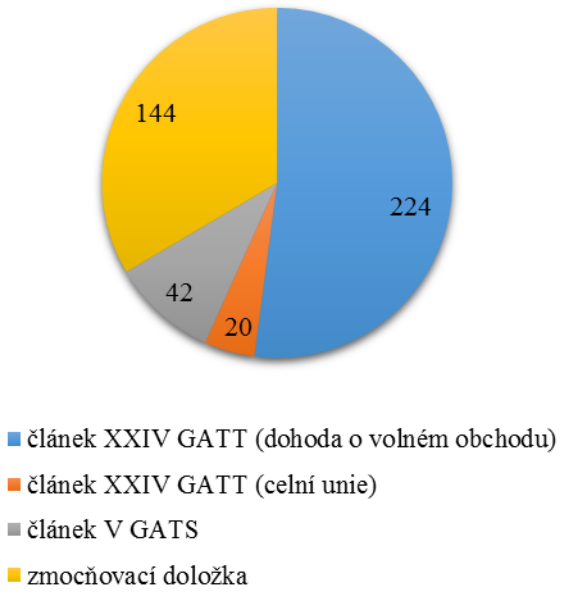
- **Výjimka dle čl. V GATS**. Tato výjimka pokrývá oblast služeb podobně jako článek XXIV GATT ošetřuje obchod se zbožím. Každá regionální obchodní dohoda obsahující opatření na liberalizaci služeb musí splňovat podmínku podpoření obchodu mezi zúčastněnými stranami (v originále *„facilitate trade between parties"*).
- **Výjimka dle tzv. zmocňovací doložky**. Oficiální název této klauzule dle WTO (2016e) je „*Decision on Differential and More Favourable Treatment, Reciprocity and Fuller Participation of Developing Countries*" („Rozhodnutí o odlišném a lepším zacházení, reciprocitě a plnějším zapojení rozvojových zemí"). Zmocňovací doložka byla přijata v roce 1979 s úmyslem vyrovnat dosavadní nerovnosti v mezinárodním obchodě mezi rozvinutými a rozvojovými státy. Firmy z rozvojových zemí mohou být kvůli prostředí svého původu méně konkurenceschopné a v prostředí rovného zacházení by jinak těžko obstály. Skrze zmocňovací doložkou je těmto zemím jednostranně umožněn lepší přístup na ostatní trh, což podporuje jejich zapojení do mezinárodního obchodu a vyrovnává nepoměr výchozích podmínek.

V roce 2006 pak byl zaveden tzv. transparenční mechanismus, jež platí pro všechny členy WTO. Stanovuje postup při informování WTO o regionální obchodní dohodě. Výjimky dle čl. XXIV GATT a čl. V GATS posuzuje Výbor pro regionální obchodní dohody, zmocňovací doložku potom Výbor pro obchod a rozvoj (*„Committee on Trade and Development"*). Před tím, než je dohoda uzavřena, by měl členský stát oficiálně oznámit její specifika (název, plánovaný rozsah, přibližný časový harmonogram), a také ji krátce představit. Tento proces se dle WTO (2016f) nazývá tzv. brzkým oznámením („*early announcement*").

Ne všechna oznámení zaznamenaná u WTO představují individuální obchodní dohodu. Komplexnější uskupení, která obsahují i hluboká opatření a ošetřují oblast služeb, musí o výjimku dle čl. V GATS zažádat zvlášť. To způsobuje, že jediná

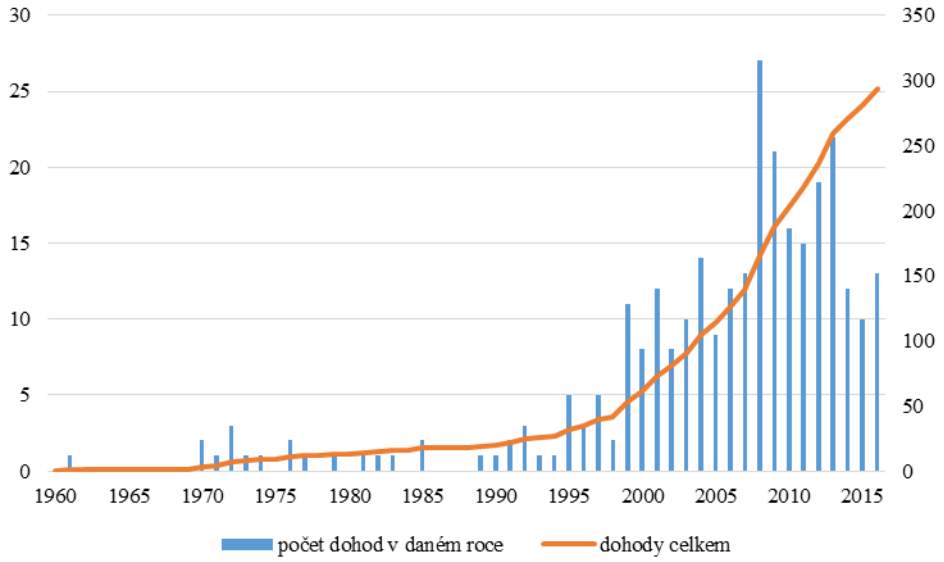
fyzická dohoda může souviset s více notifikacemi, a výsledný počet skutečně platných dohod je tak nižší než počet notifikací. Další úskalí statistiky notifikací spočívá v postupném rozšiřování platných dohod. Často totiž bývají zahrnovány i oznámení, které označují přistoupení nového člena (a tak expanzi uskupení). Tyto rozdílné výklady mohou vést k nesrovnalostem při srovnání různě prováděných statistik. Např. co se týče současného stavu, WTO eviduje na 430 notifikací ohledně regionálních dohod, z čehož se 20 notifikací týká přístupu nových členů k již existujícím dohodám. Po očištění o výše zmíněné nerovnosti a duplicity však se však dostaneme k číslu 270 fyzických platných dohod (WTO, 2016a). 132 z těchto fyzických dohod se vztahuje pouze na obchod se zbožím, 137 pak pokrývá jak obchod se zbožím, tak oblast služeb, a jediná obchodní dohoda (Evropský hospodářský prostor) pokrývá pouze oblast služeb.

Graf č. 5: Notifikace platných regionálních obchodních dohodách u WTO dle udělené výjimky



Zdroj: WTO. (2016a). *Welcome to the Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS)*. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx

Graf č.6: Celkový počet platných obchodních dohod dle roku přijaté notifikace



Zdroj: WTO. (2016a). *Welcome to the Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS).* [vid. 2016-12-01]. Dostupné na http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx

2.2. Vztah mezi multilaterální a regionální liberalizací

Zatímco multilaterální jednání probíhají výhradně na půdě WTO, jednání o regionálních obchodních dohodách se liší případ od případu. Z předchozího rozboru jasně vyplývá, že případy regionální integrace jsou čím dál častější. Na vztah multilaterální a regionální liberalizace tak mají vztah i samotná specifika vyjednávání, která si nyní představíme.

V první řadě je třeba zmínit, že povaha mnohostranných jednání se od jednání o regionálních obchodních dohodách podstatně liší. Jednání ve WTO má v souladu s principem předvídatelnosti svá pevně daná pravidla už z dob dohody GATT. Hlas každého členského státu stejnou váhu a rozhoduje se pomocí konsensu, což znamená, že ke schválení podmínek i finálního dokumentu je potřeba souhlasu všech zúčastněných aktérů. V případě řešení sporů se pak rozhoduje tzv. negativním konsensem, kdy naopak může být verdikt vynesený Orgánem pro řešení sporů zvrácen jen prostřednictvím jeho odmítnutí všemi členskými státy (Kursa, 2016). Na druhou stranu pak se pak problémovým členům WTO ocitá v rukou silná páka, protože mohou celá jednání zablokovat, viz. historie hlasování Indie (Bellman, Kenny, 2014).

Od relativně rychle proběhlých vyjednávacích kol z počátku minulého století, kterého se účastnily nanejvýš desítky členských států, tento problém ilustruje průtahy ve vyjednávání současného mnohostranného kola, protože koordinace mezi více než 160 státy je značně obtížnou záležitostí.

Druhým specifikem multilaterálních jednání je princip jednotného přijímání („single undertaking"), viz. WTO (2016g). Ten spočívá v zásadě, že nic není vyjednáno, dokud vše není vyjednáno. Pomocí tohoto přístupu členské státy získávají jistotu, že případný ústupek v jedné oblasti mohou později kompenzovat požadavky v tématu s větší prioritou – pokud se tak nestane, mohou díky konsensuálnímu hlasování celý schvalovací proces zablokovat. V multilaterálních jednáních se tak nemusí spoléhat na pouhé sliby do budoucna, u regionálních obchodních dohod je třeba být obezřetnější.

V důsledku těchto opatření se při multilaterálních jednání dostávají do výhodnější pozice rozvojové a nejméně rozvinuté státy, jejichž vyjednávací pozice v mezinárodních vztazích je obvykle relativně slabá. Analogicky mohou Evropská unie, Spojené státy a další mocnosti lépe zužitkovat svoji sílu při jednání regionálních, kde pravidly WTO nejsou svázána, a mohou tak prosazovat svá prioritní opatření s větší razancí.

Stejně jako vzrůstající příklon k netarifním opatřením ovlivňuje hloubku a komplexnost regionálních dohod, hraje tato agenda důležitější roli i v jednání multilaterálních. Ta tak jsou ale zatížena hned dvěma faktory, které se navzájem násobí – šíří agendy a počtem členů, kteří musí nalézt společnou řeč. Oba tyto prvky tak ilustruje dlouhodobá stagnace kola aktuálního kola z Daúhá, které začalo v roce 2001. Bývá také označováno za „rozvojové", jelikož jeho primárním cílem je podpoření rozvoje v nejméně rozvinutých zemích. Toto kolo se dodnes nepodařilo uzavřít, což se ve srovnání s původními ambicemi dokončení v roce 2005 ukazuje jako velké zklamání (WTO, 2016h). Ministerské konference, které se konají každé dva roky, zatím přinesly jen dílčí úspěchy v podobě „balíčků" pokrývajících určité oblasti projednávané agendy – tím posledním je tzv. balíček z Nairobi („*Nairobi package*") z prosince 2015, který obsahoval částečnou liberalizaci v oblasti zemědělství, bavlny a opatření na podporu nejméně rozvinutých států. Ani balíček z Nairobi však plně neuskopojuje očekávání vkládaná do kola z Dóhá, a schvalování

méně kontroverzních témat se tak pro státy usilující o výraznější pokrok stává pouhým obíráním nízko visícího ovoce. Na konferenci v Nairobi se také naplno projevil už tak málo skrývaný skepticismus členských států, když zástupce amerického ministerstva obchodu zmínil o možnosti „eutanazie" kola z Dóhá a přechodu k od multilaterální k regionální integraci (Drezner, 2015). Tato slova jsou dalším dokladem toho, že velcí hráči dnes spíše zvažují dohody, které taktéž zahrnují podstatnou část světového obchodu, ale ve kterých mohou mít větší slovo v určování tempa a směru jednání. Tato filosofie se následně přenáší do nadějí vkládaných do mega-regionálních dohod.

Co se týče vlivu, který má naopak regionalismus na multilaterální integraci, v literatuře bývá klasicky propírána otázka, zdali je regionální integrace pro multilaterální systém kamenem stavebním, nebo kamenem úrazu (*„building blocks or stumbling blocks"*), kterou poprvé definoval indoamerický ekonom Jagdish Bhagwati (1991). Touto otázkou se zabývají přední akademici a odborníci na tuto problematiku – Richard Baldwin, Paul Krugman a další. Nejvíce pozornosti si ale vysloužila teorie dominového efektu Richarda Baldwina představená v roce 1993.

Podle Baldwina (1993) působí regionální obchodní liberalizace na multilaterální systém převážně pozitivně. Uvažuje výchozí stav rovnováhy, kdy jsou představitelé státu spokojeni s mírou protekcionistických opatření a indiferentní k dalšími postupu v liberalizaci ekonomiky. Tato rovnováha je pak vychýlena vnějším vlivem, kterým je uzavření obchodní dohody třetími zeměmi, jejichž nová spolupráce odkloní obchod z původního státu. Ve snaze vyrovnat se s tímto negativním ekonomickým dopadem se pak jinak pasivní aktér sám zasazuje o uzavření užší spolupráce s ostatními zeměmi a stává se iniciátorem další integrace. Pokud se mu integrace podaří, odklon obchodu pocítí další nezúčastněné země, a cyklus se opakuje. Regionální integrace tedy spouští další obchodní liberalizaci podobně jako stojící kostička domina řetězový pád.

Je třeba vzít v potaz, že otázka „kamenů úrazu" a „stavebních kamenů" je poměrně komplikovanou záležitostí a vzájemný vliv multilateralismu a regionalismu je obtížně měřitelný. Oba tábory mají své stoupence, v této otázce je tak složité vyvodit jednoznačný závěr.

3. Případová studie TTIP

3.1. Aktéři TTIP

Evropská unie

Evropská unie je jako celek největším ekonomickým hráčem na světovém poli. Jedná se o svazek 28 suverénních členských států s různou úrovní rozvoje. Některé se dlouhodobě řadí k nejvyspělejším státům světa, jiné zbrzdily války či komunismus, v nominálním vyjádření za rok 2015 však členské státy EU vykázaly hrubý domácí produkt 16,23 bilionů amerických dolarů (World Bank, 2016a). Celkové zastoupení EU na světové ekonomice činí okolo 22,2 % světového HDP, což z bloku EU-28 dělá druhou největší ekonomiku na světě (Eurostat, 2016a).

Eurostat uvádí, že v Evropské unii v roce 2013 žilo 507 milionu lidí (Eurostat, 2016b). Tato populace je však v celém uskupení rozložena značně nerovnoměrně, od 80 milionů žijících v Německu po necelý půlmilion obyvatel Malty. Podobně asymetricky je v rámci EU rozprostřena i životní úroveň obyvatel, která je však i tak relativně vysoká. V roce 2015 hrubý národní důchod na hlavu průměrného obyvatele dosahoval 34,4 tisíc amerických dolarů (World Bank, 2016a).

Evropská unie těží z jednotného vnitřního trhu, o kterém bylo rozhodnuto v rámci Jednotného vnitřního aktu z roku 1987, a funguje od roku 1992 až dodnes. Jednotný evropský trh je charakterizován tzv. 4 hlavními svobodami – volným pohybem lidí, výrobků, služeb a kapitálu uvnitř EU. K těmto základním principům bývala někdy přiřazována i tzv. 5. svoboda volného pohybu poznatků zastupující podmínky pro vědu, inovace a práva duševního vlastnictví, tato iniciativa se však mezi širší veřejností neujala (Urban, 2016).

Ve statistikách obchodních toků je nutné rozlišovat, zda daný ukazatel pokrývá obchod uvnitř EU (intra-trade) nebo jen styk s vnějším světem (extra-trade). Státy Evropské unie spolu uvnitř jednotného vnitřního trhu intenzivně obchodují, samotný obchod mezi členskými státy přesahoval v roce 2013 2,8 bilionu eur (Eurostat, 2016). Bereme-li EU coby regionální uskupení (extra-trade), v současnosti na světových exportech zaujímá patnáctiprocentní podíl, o půl procenta méně než současný lídr, Čína (Eurostat, 2016d). EU patří druhé místo i ve světovém importu,

kde se s 14,8 % umisťuje za Spojenými státy americkými, do kterých míří 15,9 % importu.

Tvrdou ranou pro odvětví investic byla ekonomická krize, ze které se Evropská unie paradoxně zotavovala déle, než Spojené státy. Mezi lety 2010 a 2012 však došlo k výraznému růstu jak u odchozích přímých investic v zahraničí (34 %), tak v toku přímých zahraničních investic do EU (12 %) (Eurostat, 2016e). V roce 2014 evropské subjekty evidovaly zhruba 5,75 bilionu eur investovaných v zahraničí, zatímco zahraniční subjekty v EU investovaly téměř 4,6 bilionu eur (CEBRE, 2016).

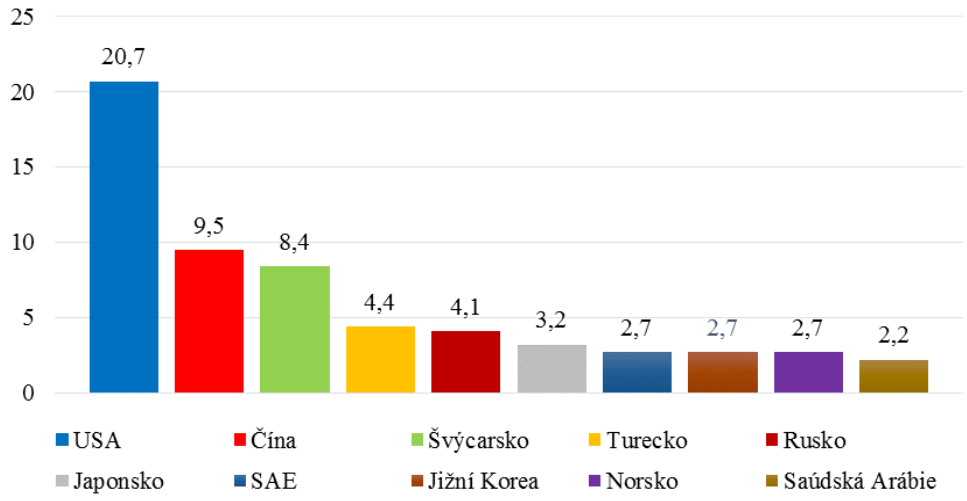
Na části jednotného evropského trhu pak existuje ještě hlubší stupeň integrace, a to měnová unie. 19 členských států v současnosti používá jako své hlavní platidlo euro, na které dohlíží Evropská centrální banka (ECB). Vyjma Dánska a Velké Británie se k budoucímu přijetí zavázaly i zbylé členské státy, před zavedením eura by však měly splňovat tzv. Maastrichtská konvergenční kritéria, což jsou kritérium cenové stability, kritérium veřejného dluhu, kritérium stability kurzu měny a kritérium dlouhodobých úrokových sazeb (ČNB, 2016).

S přijetím Lisabonské smlouvy v roce 2009 získala Evropská unie právní subjektivitu, nově tedy může vystupovat jako subjekt mezinárodních smluv (v minulosti tuto roli plnilo Evropské společenství a členské státy, viz. Bydžovská (2016)). Schvalovací režim při ratifikaci mezinárodních smluv se liší podle toho, zda je obsah dané dohody plně v kompetencích svěřených národními státy do rukou EU, nebo zda tyto kompetence přesahuje. Zatímco v prvním případě není třeba zvláštní ratifikace na národní úrovni, pokud dohoda pokrývá i opatření zasahující do kompetence národních států, musí ji schválit i parlamenty členských států. Takové dohody se pak označují jako smíšené, a typicky mezi ně patří hluboké moderní dohody, tedy i TTIP. Jedinou výjimku, kde schválení parlamentem není nutné, představuje Malta (Fox, 2015).

Evropská unie je z hlediska uzavírání regionálních obchodních dohod, k dnešnímu dni vystupuje jako účastník WTO 37 již platných partnerství a řadí se tak mezi nejaktivnější aktéry regionální integrace (WTO, 2016a). Dalších 14 dohod je pak zaznamenáno v režimu brzkého oznámení. V případě bilaterální dohody s Kanadou však již byla jednání ukončena a dohoda podepsána 30. října 2016. Podpisu ale předcházel sveřepý odpor Valonska, malého regionu v Belgii, který odhalil, jak

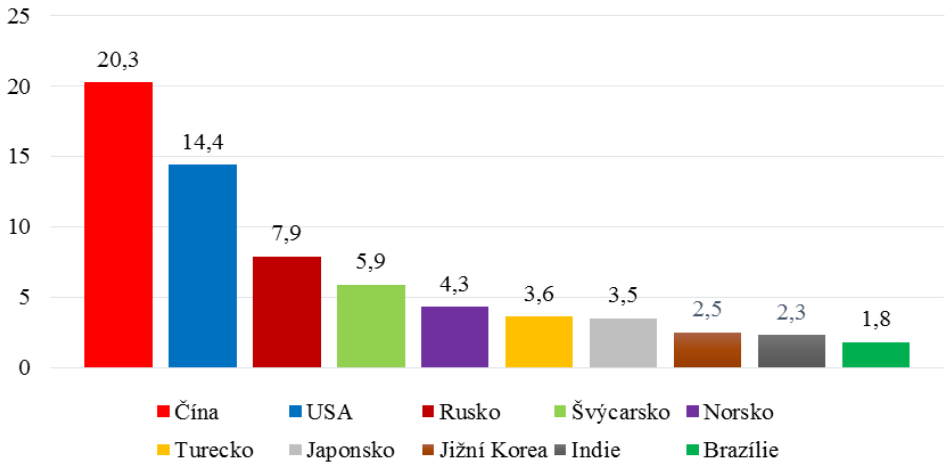
zranitelný může ratifikační systém EU být díky závislosti na souhlasu všech zúčastněných států (Euro.cz, ČTK, 2016).

Graf č.8: Hlavní vývozní partneři EU za rok 2015, podíl na celkovém obchodu v %



Zdroj: Eurostat. (2016f). Extra-EU28 trade, by main partners, total product. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/TET00035.

Graf č. 9: Hlavní dovozní partneři EU za rok 2015, podíl na celkovém obchodu v %



Zdroj: Eurostat. (2016f). Extra-EU28 trade, by main partners, total product. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/TET00035

Spojené státy americké

Spojené státy americké v minulém roce vystřídaly Evropskou unii na postu největší ekonomiky na světě. Jejich hrubý domácí produkt dosahoval v roce 2015 17,947 miliard amerických dolarů v nominálním vyjádření, což znamená, že se na celkovém světovém HDP podílely okolo 24 % (World Bank, 2016b). Od konce druhé světové války, která zastavila dosavadní pokrok v Evropě, se z geopolitického hlediska jedná o nejmocnější stát světa. Mimo obchodní partnerství jsou totiž USA také vůdčím státem obranného uskupení NATO, které je stále největší vojenskou silou na globálním poli. Ve srovnání s Evropskou unií je tak postavení Spojených států ve světě podpořeno i silnou armádou, která z nich v mezinárodních vztazích činí respektovaného partnera i obávaného protivníka.

Spojené státy jsou ekonomikou dlouhodobě vykazující výrazný deficit obchodní bilance, a s podílem ve výši 12,6 % v roce 2014 jsou největším importérem světa (WTO, 2016j). Na světových exportech se potom podílely přibližně 8,5 %. Opačná situace nicméně platí v sektoru služeb. Na světovém obchodu tak podílí téměř 14 % v oblasti vývozů, oproti tomu služby dovážené do USA představují jen okolo 9,5 %.

Ve Spojených státech momentálně žije na 320 milionů obyvatel (World Bank, 2016b). Složení amerického obyvatelstva se postupně mění ve prospěch podílu hispánské a černošské populace. V zemi s dlouhou historií rasově-specifických otázek to přináší důsledky pro rozložení politických sil, protože imigranti a menšiny volí v převážné většině případů demokratické kandidáty. Hrubý národní důchod na hlavu přesahuje v USA 55 tisíc amerických dolarů a řadí se mezi nejvyšší na světě.

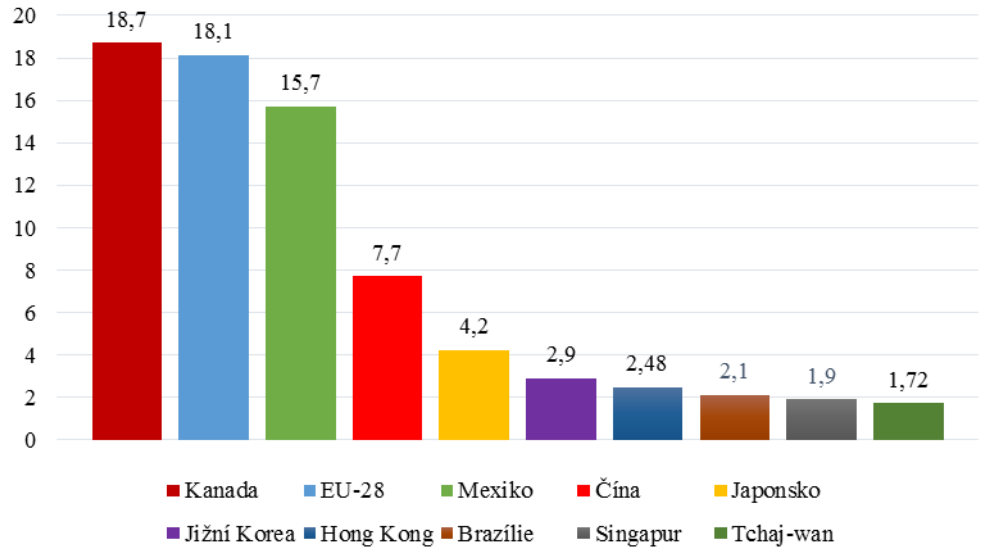
Klíčovou pravomoc v dojednávání amerických obchodních dohod je tzv. *„trade-promotion authority“*, tedy pravomoc k podpoře obchodu (dříve také *„fast-track authority“*) viz. Fergusson, Beth (2015). V americké legislativě je proces implementace mezinárodních obchodních dohod rozdělen mezi prezidentovu administrativu a Kongres. Americká ústava, která rozděluje mezi výkonnou a zákonodárnou moc, vkládá do prezidentových rukou pravomoc vyjednávat jménem Spojených států mezinárodní smlouvy se třetími zeměmi. Kontrola ekonomických

styků je naopak svěřena do rukou Kongresu, a je tak třeba vzájemná kooperace mezi Kongresem i prezidentem. Za normálních okolností je pro schválení mezinárodní obchodní dohody vyžadován dvoutřetinový souhlas v Senátu, který se v oblasti obchodních dohod získává jen těžko. Pro prezidenta Obamu proto tato pravomoc byla za současného rozložení sil v Kongresu téměř nutností. Pokud ale Kongres udělí prezidentovi pravomoc k podpoře obchodu, pro ratifikaci obchodní dohody postačí, aby návrh dohody prošel oběma komorami (Sněmovnou reprezentantů i Senátem) nadpoloviční většinou hlasů. Pravomoc je přitom časově omezena – zpravidla trvá několik let s možností prodloužení.

Kongres se navíc zříká možnosti upravovat návrhy mezinárodních smluv před hlasováním, finální dohoda tedy může mít pouze podobu, v jaké ji vyjednali prezidentovi zástupci. Protistrana získává záruku, že dohodnutý obsah se v konečné dohodě skutečně objeví, a stává se otevřenější ohledně svých skutečných možností. Celý proces vyjednávání pod pravomocí pro podporu obchodu obnáší řadu kontrolních opatření, pro obchodní dohody je ale klíčové, že se Kongres vzdá části svých pravomocí. Naposledy se tak stalo minulý rok, kdy byla Baracku Obamovi tato pravomoc udělena pro dohody TPP, TTIP, TiSA (Dohoda o obchodu ve službách) a další jednání v rámci WTO (Nelson, 2015).

USA se účastní regionálních obchodních dohod v menší míře než EU, což je ovlivněno mj. i geografickou polohou státu. WTO momentálně zaznamenává 14 regionálních dohod, kterých se USA účastní, z nichž nejvýznamnější, ale také nejkontroverznější je dohoda NAFTA o volném obchodu s Mexikem a Kanadou. TTIP je jedinou americkou dohodou registrovanou v režimu brzkého oznámení (WTO, 2016a).

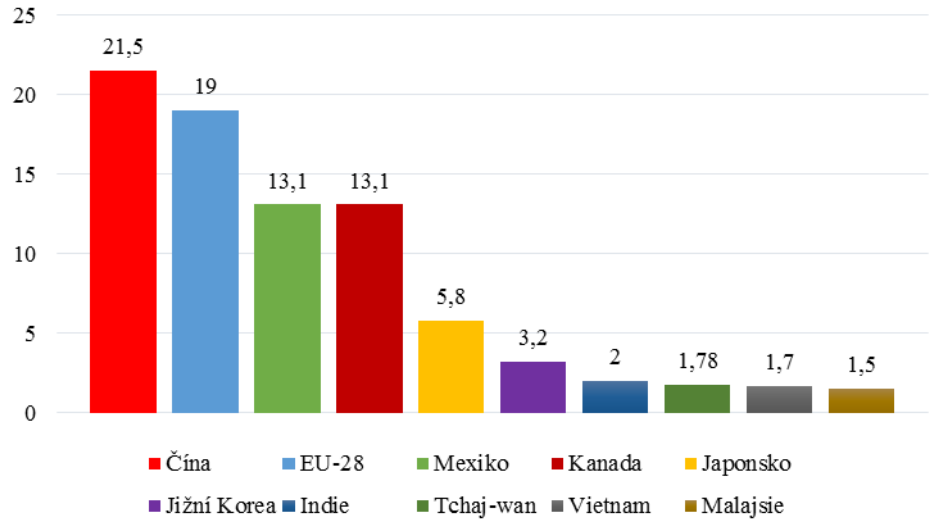
Graf č. 10: Hlavní vývozní partneři USA za rok 2015, podíl na celkovém obchodu v %



Zdroj:

U.S. Trade Representative. (2016). Top U.S. Trade Partners. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://www.trade.gov/mas/ian/build/groups/public/@tg_ian/documents/webcontent/tg_ian_003364.pdf

Graf č.11: Hlavní dovozní partneři USA za rok 2015, podíl na celkovém obchodu v %



Zdroj:

U.S. Trade Representative. (2016). Top U.S. Trade Partners. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://www.trade.gov/mas/ian/build/groups/public/@tg_ian/documents/webcontent/tg_ian_003364.pdf.

3.2. Vyjednávání a potenciální dopady

Transatlantické obchodní a investiční partnerství je příkladem moderní mega-regionální dohody, která by svým rozsahem pokrývala oblasti dosud v regionálních dohodách neadresované (eventuálně jen v mnohem menším měřítku). Jejím účelem je vytvořit partnerství dvou největších ekonomik světa, Evropské unie a Spojených států amerických, a pokrývá tak oblast zodpovídající za 46 % světového HDP, 40 % obchodu se službami a téměř 30 % světového obchodu (EACCNY, 2016). V této ambiciózní dohodě jsou obsaženy jak podmínky, které jsou typickým prvkem dosavadních regionálních smluv (snížení cel, sanitární a fytosanitární opatření), tak opatření poměrně nová, která se dostávají na stůl díky vyspělosti obou ekonomik. Vykazují tak potenciál udávat směr i v oblastech dosud málo zahrnovaných do obchodních dohod. Jde také o jedinou mega-regionální dohodu, která je vyjednávána coby integrace typu Sever-Sever

Jednání o TTIP byla oficiálně zahájena 17. června 2013 na Summitu G8 společným vystoupením amerického prezidenat Baracka Obamy, prezidenta Evropské rady Hermana van Rompuye, předsedy Evropské komise Jose-Manuela Barrosa a britského premiéra David Camerona (Evropská komise, 2016a). Toto vystoupení mělo spíše politický charakter, protože samotné setkání vyjednavačů obou stran proběhlo až 8. července 2013. K tomuto dni byla také v souladu s principem brzkého oznámení zaslána informace o zahájení jednání WTO (WTO, 2016a).

Vyjednávání o dohodě TTIP probíhá v rámci jednacích kol, při kterých se schází zástupci Evropské komise a vyjednavači Úřadu Zástupce Spojených států pro obchod („*United States Trade Representative*“, také USTR). Skupinu evropských diplomatů vede Ignacio Garcia-Bercero, ředitel Generálního ředitelství evropské komise pro obchod, američané jsou pak vedeni Danem Mullaneym, náměstkem Zástupce pro Evropu a Blízký východ.

Dle Generálního ředitelství Evropské komise pro obchod se kapitoly TTIP člení do 4 základních skupin:

1. **Přístup na trh.** Problematika v této skupině je v zásadě podobná dalším obchodním dohodám o volném obchodu, jedná se např. o přístup v zemedělství, přístup na trh s průmyslovými výrobky.

2. **Regulatorní spolupráce.** Tato skupina se týká vzájemné spolupráce, koordinace předpisů a harmonizace standardů mezi oběma stranami. Zahrnuje také sektorově specifické kapitoly, které se jsou zaměřené na konkrétní odvětví.

3. **Pravidla**. Kapitoly, které zavádějí nová opatření.

4. **Institucionální**. Institucionální, obecná a závěrečná ustanovení.

V době zahájení prvního vyjednávacího kola obsahoval návrh agendy dohody 24 samostatných kapitol (tehdy ještě bez čtvrté kategorie, která je víceméně formalitou). Agendu však lze upravovat na základě překládání dalších požadavků evropskými a americkými diplomaty a naopak zohlednění zájmů druhé strany. Jeden z pravidelně publikovaných reportů Evropské komise o stavu vyjednávání z dubna 2016 mluví o 27 kapitolách, a naznačuje, že finální text dohody bude nejspíše obsahovat mezi 25-30 samostatnými kapitolami (Evropská komise, 2016b).

Tabulka č. 3: 24 kapitol v úvodním návrhu TTIP

1. Přístup na trh	
Obchod se zbožím a cla	Služby
Veřejné zakázky	Pravidla původu
2. Regulatorní spolupráce	
Regulatorní spolupráce	Technické překážky obchodu
Sanitární a fytosanitární opatření	Sanitární a fytosanitární opatření
Chemikálie	Kosmetika
Strojírenství	ICT sektor
Lékařské přístroje	Pesticidy
Farmaceutika	Textilní sektor
Automobilový sektor	
3. Pravidla	
Udržitelný rozvoj	Energetika a suroviny
Celní procedury a podpora obchodu	Malé a střední podniky
Ochrana investic a vypořádání sporů mezi	Vypořádání sporů mezi státy
Soutěžní politika	Duševní vlastnictví a pravidla původu

Zdroj: Evropská komise. (2015a, březen). *Inside TTIP: An overview and chapter-by-chapter guide in plain English*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. doi: 10.2781/490675

Zamýšleným termínem podepsání TTIP byl ještě v červenci 2016 konec letošního roku (Eriksson, 2016). Na jednu stranu bylo jasné, že najít shodu v určitých oblastech bude dlouhý a namáhavý proces s nejistým výsledkem, na druhou stranu ale vyjednavači usilovali o dohodnutí finální verze ještě za mandátu amerického prezidenta Baracka Obamy. Obamova administrativa je poměrně předvídatelným partnerem, a vzhledem k partajní příslušnosti se nachází na přijatelnější straně politického spektra pro evropské zástupce. S ohledem na popsané úzké propojení prezidentovy administrativy s obchodní politikou USA by tak nástup nového prezidenta s největší pravděpodobností znamenal posun amerických priorit, v řadě oblastí by tak muselo dojít k „restartu" dosud vyjednaných podmínek.

Již dnes je však jasné, že pokud se TTIP podaří uzavřít, bude to až v obdboí po původně stanoveném termínu. Už v květnu 2016 oznámil francouzský prezident Hollande, že s ohledem na potenciální dopady na francouzské zemědělství bude současnou podobu dohody blokovat (Griffin, 2016). Situace se navíc zkomplikovala poté, co se občané Spojeného království v červnovém referendu rozhodli pro vystoupení své země z Evropské unie (tzv. „brexit"). Spolu s pomalým progresem a celkovou nepopularitou TTIP v Nemecku pak v srpnu 2016 o otevřeném selhání TTIP mluvil i německý vice-kancléř a ministr hospodářství Sigmar Gabriel (Reuters, 2016a).

I přes značnou míru skepse však jednání mezi EU a USA pokračovala 15. vyjednávacím kolem v New Yorku mezi 3. a 7. říjnem 2016. Oproti předchozím kolům se však na následné tiskové konferenci po jednání diplomaté nezaměřovali na konkrétní dosažené výsledky jako v předchozích kolech, a převažovaly zmínky o důrazu na spolupráci a konsolidaci textových podob dokumentů (Evropská komise, 2016c). Přes dílčí úspěchy v kapitolách z převážně druhé kategorie (regulatorní spolupráce) je tak zřejmé, že pokud má dohody TTIP být někdy dosaženo, nejtěžší vyjednávání ještě na obě strany čekají.

Přelomovým bodem v povaze vyjednávání i preferencí americké strany bude jistě lednový nástup Donalda Trumpa do funkce 45. prezidenta USA. Nejenže se po 8 letech dostane ke kormidlu americké politiky kandidát republikánské strany, post

prezidenta bude navíc zastávat člověk s nulovými politickými zkušenostmi, jehož názory na řadu témat nejsou předem zřejmé, a díky vlastnímu jmění není závislý na podpoře stranických kolegů. Trump také běžně užívá protekcionistickou rétoriku o vracení pracovních míst zpátky do Spojených států, a jak bylo zmíněno v první kapitole, velice ostře vystupuje zejména proti dohodě TPP. Jakkoli je jeho postoj konkrétně k TTIP známý jen málo, zasívá nejistotu mezi evropské státníky (Blenkinsop, 2016).

Na evropské straně nejspíše sehrají stěžejní roli volby ve Francii a Německu, které jsou naplánovány na rok 2017. Ve Francii se budou konat volby prezidentské, které jsou pro zemi s významnými pravomocemi prezidenta klíčové. Průzkumy zatím předpovídají nejvyšší šance republikánu François Fillonovi s nacionalisticky zaměřenou Marine Le Pen na druhém místě (IFOP, 2016). Právě vítězství Le Pen by mohlo zvrátit dosavadní proevropský kurz Francie a zablokovat další vyjednávání. V Německu se pak budou konat federální volby, kde je mj. v sázce i post Spolkového kancléře. Popularita současné kancléřky Angely Merkelové v poslední utrpěla, a postavit se jí chystá několik významných vyzyvatelů, mj. i dosavadní prezident Evropského parlamentu, sociální demokrat Martin Schluz (BBC News, 24. listopad). V neposlední řadě pak bude záležet na dalším vývoji v otázce brexitu, jelikož Britové se v současné chvíli stále nacházejí jednou nohou v EU, druhou venku.

Vybrané aspekty TTIP

Mezi nejpodstatnější třecí plochy zájmů EU a USA patří **ochrana investic a vypořádání sporů mezi investorem a státem** („*Investor-state dispute settlement*“). Investiční pozice EU ve Spojených státech činila v roce 2011 1,4 bilionu eur, v tomto roce také do USA přiteklo 123 miliard eur v přímých investicích. Za stejné období Spojené státy investovaly v EU 150 miliard eur a celkově kontrolovaly investice v hodnotě 1,3 bilionu eur, z čehož je na první pohled patrné, jak ohromnou část kapitálu by regionální liberalizace této oblasti ovlivnila (Evropská komise, 2013).

Vypořádání obchodních sporů mezi investorem a státem nahrazuje v regionálních obchodních dohodách orgán pro řešení sporů WTO. Systém těchto vypořádání umožňuje investorům snížit rizikovost investice v regionu, protože chrání zahraniční subjekty před nepříznivými politikami států. Hlavní kontroverze spočívá v tom, že tento systém může bránit v implementaci nové, potřebné legislativy, která by ale

přinesla externalitu v podobě negativního vlivu na zahraniční investory. V takovém případě by totiž stát mohl čelit mezinárodní arbitráži. Hrozbou pro regulátory jsou pak opatření typu *„umbrella clauses“*, které porušení práv investora staví na úroveň mezinárodního práva (Sekanina Legal, 2016). Vypořádání v mezinárodních obchodních dohodách provázely případy, kdy si nadnárodní firma volila destinace aktivit nikoli podle míry jejich obchodního smyslu, ale s úmyslem cíleného využití mezinárodní arbitráže (tzv. *„forum shopping“*) (Vincenti, 2015).

Hodnota mezinárodních investic má za následek, že v případě nedostatečného právního ošetření tak může státu být nařízeno vypořádání ve výši, která je citelná i pro státní rozpočet. Tomuto jevu je možné předcházet například tím, že se do obchodní dohody zahrne ustanovení uhrazení nákladů investičního sporu poraženou stranou. Podnik specializující se na tuto oblast je nucen uvážit, zda se mu pokoušení štěstí v nejistých sporech skutečně vyplatí. Tato pojistka již byla navržena pro dohodu EU s Kanadou, a experti je doporučují i pro TTIP (Evropská komise, 2015b). Kapitola o investicích stojí za zvláštní pozornost i s ohledem na problémy s podpisem CETA, právě investiční opatření totiž byla hlavním důvodem, proč se valonský parlament rozhodl dohodu blokovat (Euro, 2016).

Zájmy Spojených států amerických a Evropské unie se dále střetávají v otázce **geneticky modifikovaných organismů (GMO)**. Zatímco ve Spojených státech je využívání geneticky upravených plodin poměrně běžné, v Evropské unii podléhá bezpečnost potravin přísné regulaci. Geneticky modifikované potraviny vyvolávají odpor převážně u evropských farmářů a běžných občanů. Naopak na straně USA je za uvolnění přístupu na evropský trh intenzivně lobbováno, v čele nadnárodní společností Monsanto, největším producentem geneticky modifikovaných plodin na světě. Jak naznačuje letošní vývoj, Evropská unie ze svých kritérií na bezpečnost potravin pravděpodobně nesleví. Švédská eurokomisařka pro obchod Cecília Malmström totiž na začátku letošního května uvedla, že neexistují podmínky, za kterých by Evropská unie na současné americké požadavky přistoupila, a lze tak čekat, že otázka GMO zůstane na stole mezi posledními (Moody, 2016).

Jakkoli se větší pozornost veřejnosti upírá k netarifním opatření, i tradiční překážka v podobě **výše cel** je podstatným tématem. Pro obdržení výjimky podle čl. XXIV GATT musí TTIP odstranit cla vztahující se na „v zásadě veškerý obchod“.

Celní bariéry mezi USA a EU jsou již dnes velmi nízké – jejich průměrná výše se pohybuje mezi dvěma a třemi procenty z ceny (Evropská komise, 2016d). Jejich význam v TTIP ale spočívá v aplikaci na objem transatlantického obchodu – obě strany si navzájem jsou největším zahraničním obchodním partnerem. Určitá odvětví se stále těší protekcionistickým clům – např. automobily dovážené z USA do EU podléhají clům ve výši 10 % a v opačném směru se na evropské automobily vztahují pouze cla ve výši 2,5 % (Von Daniels, Orosz, 2016). Zprávy z 12. vyjednávacího kola uváděly, že USA momentálně navrhují Evropské unii snížení 87,5 % stávajících cel na nulu. Evropští vyjednavači na toto číslo zareagovali nabídkou zavedením nulových cel dokonce u 97 % současně platných cel.

Transparentnost vyjednávání sama o sobě sice není přímým obsahem dohody, toto téma ale provází celý vyjednávací proces. Nejde tak ani o její faktickou netransparentnost, spíše o vytrvalou kritiku způsobu jednání ze strany části veřejnosti, aktivistů a nevládních organizací. Ze strany veřejnosti bylo vyjednávání o TTIP často v médiích označováno za neprůhledné, a běžní občané se obávali přílišného vlivu korporací a lobbistických skupin na její konečné znění. V oblasti transparentnosti ovšem mezi stranami EU a USA dochází k asymetrii. V případě Evropské unie platí, že se ve většině případů snaží vyjít požadavkům na transparentnost vstříc, a průběžně o postupu vyjednávání informuje na stránkách Evropské komise. Po každém vyjednaném kole je publikován report, který popisuje změny v draftu navrhovaného dokumentu. Evropská komise se tak z TTIP snaží učinit nejtransparentnější obchodní dohodu, pochybnosti ale zůstávají. Například francouzský ministr obchodu Mathias Fekl vyjádřil znepokojení nad tím, že američtí kongresmani mají přístup k více dokumentům, než členové Evropského parlamentu (Maurice, 2016). Dalším případem aktivního vzdoru proti zvolené formě jednání je zveřejnění přibližně poloviny dubnového návrhu dohody, za kterým stála nevládní organizace Greenpeace (2016). V neposlední řadě už jen přispívá k nepopularitě celé dohody mezi obyvatelstvem klíčových státech EU (Německo, Francie) a vyvíjí tak na vedoucí evropské představitele politický tlak. Co se týče České republiky, významnější protesty v naší zemi zaznamenány nebyly.

Potenciální dopady TTIP

Zhodnocení dopadů dohody, která je stále v režimu vyjednávání, a jejíž podoba či záběr se může měnit s každým vyjednávacím kolem, je ošemetnou záležitostí. Lze ovšem vycházet z dostupných údajů o současném transatlantickém obchodě, obchodních partnerech EU i USA a makroekonomických predikcí v obou ekonomikách. Počet provedených studií na téma účinků TTIP je poměrně malý, a i když jsou hodnotné, řada z nalezených průzkumů se přesto odkazuje ke studii Ecorys (Berden, Francois, Thelle, Wymenga, Tamminen, 2009), případně Centre for Economic Policy Research (Francois, Manchin, Noberg, Pindyuk, Tomberger, 2013) či Centre for European Policy Studies (Pelkmans, Lejour, Schrefler, Mustilli, Timini, 2014).

U rodící se dohody není překvapivé, že napříč autory studií neexistuje jednotná verze finální dohody. Jedním z důvodů, proč se výstupy studií liší, je tedy předpoklad různého scénáře vyjednávání a odlišných finálních opatření, která transatlantický obchod ovlivní, a to i přesto, že některé studie zvažují více scénářů najednou. Další důvod tkví v již zmiňované váze netarifních opatření v TTIP. Ta totiž na rozdíl od cel nemají číselnou hodnotu, a ke kvantifikaci jejich dopadu neexistuje sjednocená metodika. Jistá shoda ale mezi výzkumníky panuje v tom, že váha netarifních opatření má být převedena do procentuálního tvaru, jaký se uvádí u výše cel. Obě kategorie překážek představují bariéry volnému obchodu, obě se také vyskytují v moderních dohodách a liší se jen povaou. Jak uvádí CEPS (Berden, Francois, 2015), tento tvar AVE („ad-valorem tarriff equivalent“, tedy valorický ekvivalent cla) cla umožňuje komparaci tarifních a netarifních překážek, nabízí také lepší představu o rozdílech v regulatorní zátěži ve sledovaných lokalitách. Proces výpočtu tohoto tvaru se různí, využívány jsou např. ekonometrické gravitační modely či modely na cenovém základě (Rezková, Kruliš, Antal, a kol., 2016).

Stejně jako pro mnohé další zdroje, i pro Evropskou komisi byla při určování váhy netarifních překážek hlavním informačním zdrojem studie poradenského konsorcia Ecorys. Tato studie se pokouší ohodnotit váhu netarifních opatření v každém významnějším odvětví transatlantického obchodu skrze informací přímo od samotných podniků.

Vychází přitom z provedeného průzkumu mezi více než 5500 vývozci z EU a USA, který srovnával, jak omezující jsou netarifní bariéry v cílové destinaci pro firmy z druhého břehu oceánu. Exportéři měli v rámci průzkumu odhadovat vnímanou váhu netarifních opatření v EU, respektive v USA, na své podnikání. Hodnota „0“ v indexu značí, že netarifní překážky obchod neovlivňují vůbec, výsledek „100“ pak znamená, že netarifní překážky v daném odvětví obchod úplně znemožňují, analogicky k výši prohibitivního cla.

Tabulka č.4: Vývozci vnímaná váha netarifních bariér ve vybraných odvětvích (index 0-100)

Sektory	Netarifní bariéry pro export z EU do USA	Netarifní bariéry pro export z USA do EU
Služby		
Cestování	35,6	17,6
Doprava	39,9	26,3
Finanční služby	29,7	21,3
ICT	20,0	19,3
Pojišťovnictví	29,5	39,3
Komunikace	44,6	27,0
Stavebnictví	45,0	37,3
Ostatní podnikové služby	42,2	20,0
Osobní a rekreační služby, kultura	35,8	35,4
Zboží		
Chemikálie	45,8	53,2
Farmaceutika	23,8	44,7
Kosmetika	48,3	52,2
Biotechnologie	46,1	50,2
Jídlo a nápoje	45,5	33,6
Letecký průmysl	56,0	55,1
Strojírenství	50,9	36,5
Elektronika	30,8	20,0
Automobilový průmysl	34,8	31,6
Textil a obuvnictví	35,6	48,9

Kancelářské, informační a komunikační vybavení	37,9	32,3
Lékařské, měřící a testovací přístroje	49,3	44,3
Ocelové, železné a kovové výrobky	35,5	24,0
Dřevařský a papírenský průmysl	30,0	47,1

Zdroj: Berden, K.G., Francois, J., Thelle, M., Wymenga, P., Tamminen, S. (2009). *Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis*. ECORYS Nederland BV. Dostupné na: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf, vlastní úpravy

Ve vzájemném srovnání pak jsou výraznější rozdíly v negativních efektech současných patrné např. ve farmaceutickém průmyslu, letectví, dřevařství nebo oblasti textilu, kde netarifní překážky více pociťují američtí exportéři. Největší disproporce z pohledu evropských firem vykazuje stravovací průmysl, strojírenství (a úzce související obchod s ocelí), oblast komunikací, dopravy a cestovního ruchu.

Výše uvedená data jsou praktickým znázorněním dosud spíše teoreticky popsaného významu netarifních opatření. U většiny sektorů činí dle použité metodiky náklady na netarifní opatření nižší desítky procent prohibitivní úrovně. Váha netarifních opatření stanovená přímými aktéry mezinárodních vztahů tak vnáší perspektivu do situace konkrétních sektorů. Je patrné, že snížení netarifních překážek by zvlášť v některých odvětvích mohlo mít značný ekonomický dopad.

Možné účinky platnosti TTIP na obě ekonomiky zkoumala také hloubková studie CEPR (Francois et al., 2013). Podle jejich výpočtů by mohl TTIP zvýšit hrubý domácí produkt EU o až 119 miliard eur ročně, v případě Spojených států pak o 95 miliard eur ročně. V přepočtu na obyvatelstvo obou stran by tak každá čtyřčlenná rodina z EU mohla zaznamenat nárůst disponibilního příjmu o 545 eur ročně, v USA by šlo dokonce o 645 eur ročně.

Závěry výzkumu CEPR dále vyvrací obavy, které jsou s obchodními dohodami běžně spojené, tedy růst nezaměstnanosti méně kvalifikované pracovní síly a odklonění obchodních toků ze třetích zemí. V oblasti dopadů na trh práce by došlo jak k všeobecnému zvýšení mezd, přičemž o pracovní místo by musela přijít jen zanedbatelná část zaměstnanců. Změna obchodních vazeb by však také vytvořila nové pracovní pozice a k nárůstu by došlo i v produktivitě práce díky odstranění netarifních překážek. Intenzivnější obchodní styk mezi USA a EU by také měl pozitivní vedlejší

účinky na obchod nezúčastněných států. V závislosti na výsledné podobě TTIP by tak ve zbytku světa mohlo dojít k nárůstu HDP mezi 46,6 a 99,2 miliardami eur ročně.

Další pohled na možné dopady nabízí think-tank CEPS (Pelkmans et al., 2014), který zkoumal vliv na HDP EU a USA při několika možných scénářích. Vychází z předpokladu, že netarifní překážky nelze nikdy zcela odstranit, a krom scénáře snížení výše cel sleduje v dlouhodobém horizontu hospodářský důsledek případů částečné liberalizace netarifních opatření.

Tabulka č.5: Dlouhodobý růst HDP a vývozů EU a USA při daném scénáři v %

	Snížení restrikcí		Pouze cla		Cílené odstranění netarifních bariér	
	Vývozy	HDP	Vývozy	HDP	Vývozy	HDP
USA	10,1	0,3	2,1	0	10,4	0,3
EU	2,3	0,3	0,4	0	1,9	0,2

Zdroj: Pelkmans, J., Lejour, A., Schrefler, L., Mustilli, F., Timini, J. (2014). *The Impact of TTIP: The underlying economic model and comparisons*. Centre for European Policy Studies. Dostupné na: https://www.ceps.eu/system/files/No%2093%20Appraisal%20of%20IA%20on%20TTIP.pdf, vlastní úpravy

- „Snížení restrikcí“ popisuje scénář s redukcí všech současných bariér o 25 %.
- „Pouze cla“ zahrnuje pouze úpravu výše cel.
- „Cílené odstranění netarifních bariér“ je scénář 30% snížení AVE netarifních bariér v odvětvích s nadprůměrnou mírou ochrany , a 15% snížení netarifních bariér v odvětvích s podprůměrnou ochranou.

Jako nejpravděpodobnější označuje CEPS první variantu, tedy scénář snížení restrikcí. Zajímavé je, že při všech scénářů se výrazně vyšší nárůst exportu očekává u USA. Celkově pak odhaduje dlouhodobý dopad úspěšného uzavření TTIP na nárůst amerických vývozů do EU o 52,5 % a nárůst vývozů z EU do USA o 49 %. Vedoucí podíl na tomto nárůstu by měl sektor zemědělství s predikcí růstu o zhruba 150 % v obou lokalitách s lehkou převahou USA, následováno průmyslem (přibližně 60 %) a sektorem služeb (14 % v USA a 24 % v EU).

Hojně propíraným tématem je i účinek uzavření TTIP na trh práce v EU a USA. Toto téma podrobněji zmapovala Bertelsmannova nadace (Felbermayr, Lehwald, Heid, 2013), která rozšířila okruh zkoumaných zemí i mezi další členské státy OECD, za hranice signatářů TTIP. I zde přitom byly uvažovány dvě varianty, jedna zahrnující pouze eliminaci cel, druhá pak představující hlubokou integraci vytvořenou za pomocí ekonometrických modelů. Simulace varianty „pouze cla" přinesla ve státech OECD příbytek 518 tisíc pracovních míst, z čehož více než polovina vznikla ve Spojených státech. Ve všech zemích TTIP (EU-28 a USA) byl zaznamenán přírůstek nových míst, oproti tomu v nečlenských státech TTIP se projevil mírný úbytek. Ještě výraznější změnu přinesl model hluboké integrace, kdy se rozdíly zvětšily přibližně na čtyřnásobek – 2 miliony nových míst v OECD celkem, 1 milion v USA, a ztrátu až 100 tisíc pracovních míst v případě Turecka a Kanady. Procentuální vliv hluboké integrace v TTIP na nezaměstnanost a změnu reálných mezd dle této studie znázorňuje tabulka č.6.

Bylo by ale zavádějící zmiňovat pouze optimistické prognózy, byť mezi dostupnou literaturou převládají. Capaldo (2014) z Tuftsovy univerzity totiž za použití Modelu globální poltiky OSN (*„United Nations Global Policy Model"*) došel k diametrálně odlišným výsledkům. Dle něj by uzavření TTIP po deseti letech způsobilo Evropské unii ztrátu čistých vývozů, ztrátu pracovních míst, příjmů do státních pokladen a negativně by ovlivnilo i HDP. Tyto důsledky by přitom byly způsobeny přílišným tlakem na pracovní trh v Evropě a vyšší zranitelností vůči hospodářským šokům přicházejícím z USA. S ohledem na protichůdnost Capaldova závěru lze říci, že hodnocení dopadů TTIP není jednoznačnou záležitostí a v názorech na toto téma se prozatím rozchází i přední experti.

Tabulka č.5: Vliv hluboké integrace TTIP na nezaměstnanost a změnu reálných mezd ve vybraných státech

Stát	Změna nezaměstnanosti v procentních bodech	Procentuální změna reálných mezd
USA	-0,71	3,68
Spojené království	-1,27	6,60
Německo	-0,43	2,19
Francie	-0,43	2,22
Švédsko	-0,65	3,37
Itálie	-0,57	2,9
Maďarsko	-0,53	2,81
Česká republika	-0,42	2,14
Turecko	0,38	-1,94
Kanada	0,56	-2,75
Švýcarsko	0,41	-1,96
Norsko	0,44	-2,12

Zdroj: Felbermayr, G.J., Lehwald, S., Heid, B. (2013). *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Who benefits from a free trade deal?* Bertelmann Stiftung. Dostupné na: http://www.bfna.org/sites/default/files/TTIP-GED%20study%2017June%202013.pdf, vlastní úpravy

Závěr

Od počátku nového regionalismu dostál světový obchod podstatných změn, které se odrazily i ve změně priorit států při vyjednávání mezinárodních obchodních dohod. Dnes uzavírané obchodní dohody jsou komplexnější než před 20 lety, a stále častěji zahrnují i sektor služeb, jak dokládají statistiky WTO. Cla, která byla snižována již od poloviny 20. století, ve svém významu ustupují netarifním překážkám obchodu, a ty se tak pomalu stávají hlavním předmětem vyjednávání obchodních dohod. Dalším významným faktorem měnící regionalismus je globalizace, kdy větší výskyt globálních hodnotových řetězců, ve kterých spojují své síly firmy z různých koutů planety. Hladký průběh činností v řetězci často naráží na tarifní i netarifní obchodní překážky, v čemž by mohla pomoci vhodná forma liberalizace mezinárodního obchodu.

Stagnace multilaterálních jednání pak vytváří neutěšený stav na půdě WTO. Nenaplněná očekávání kola z Dóhá způsobují, že se aktéři světové ekonomiky obracejí k regionální integraci, zároveň se však snaží o významnější pokroky než v případě klasických mělkých dohod z minulých dekád. USA a Čína, vedoucí světové mocnosti, se zasazují o upevnění své pozice na mezinárodním poli na úkor druhého státu skrze plánované mega-regionální dohody RCEP a TPP. Třetí mega-regionální dohoda, TTIP, by byla paktem mezi dvěma nejsilnějšími bloky západních spojenců, 28 státy EU a USA. Jedná se o dohody, které jsou díky svému rozsahu i hloubce obsahovaných opatření unikátem dosavadní regionální integrace.

Spojené státy a Evropská unie jsou dvě největší ekonomiky na světě a zároveň hlavní obchodní partneři sobě navzájem. Uzavření hluboké obchodní dohody se tak jeví jako logický krok, ani po 15. kolech vyjednávání se však TTIP nedaří uzavřít. Zájmy obou států se rozchází v některých klíčových otázkách, ať už to jsou geneticky modifikované potraviny nebo vypořádání sporů mezi investorem a státem. Na možnosti shody nepřidává ani nejednost priorit uvnitř evropské osmadvacítky. K nejistotě v jednání přispěly i politické události posledního roku, kdy občané Spojeného království vyjádřili přání z EU odejít, a lze jen těžko předvídat, jak se „brexit“ bude vyvíjet dále. Mimo to se při podpisu dohody CETA ukázalo, jak zranitelný je evropský proces schvalování obchodních dohod. Na druhé straně

Atlantiku se pak připravuje zasednout v Bílém domě Donald Trump, jehož rétorika svědčí spíše o nevůli k další liberalizace na poli mezinárodního obchodu.

Pokud by se TTIP přeci jen podařilo uzavřít, většina expertů se domnívá, že by zvláště díky odstranění netarifních překážek významně podpořila vzájemný obchod i hospodářskou situaci obou signatářů, a to s mírnou převahou ve prospěch USA. Vypovídající hodnota těchto prognóz je však zkreslena odlišnou užitou metodikou výpočtu přínosů, stejně jako rozdíly v uvažované podobě finální dohody. Použití rozdílné metody totiž může způsobit zcela opačné výsledky prognóz. Na základě zjištěných dat tak nelze se stoprocentní jistotou říci, že by Transatlantické investiční partnerství mělo pozitivní vliv na USA i EU, jeho uzavření by však zajisté bylo milníkem v historii regionální integrace..

Seznam zdrojů a literatury

Acharya, R., J. Crawford, M. Maliszewska, C. Renard (2011). Landscape. In *Trade Agreement Policies for Development: A Handbook*. Washington, D.C.: World Bank.

Australian Government: Department of Foreign Trade. (2016). *About the Trans-Pacific Partnership Agreement.* [vid. 2016-12-02]. Dostupné na: http://dfat.gov.au/trade/agreements/tpp/pages/trans-pacific-partnership-agreement-tpp.aspx

Baldwin, R. (2014). *Multilateralising 21st century regionalism*. Představeno na konferenci OECD: Global Forum on Trade - Reconciling Regionalism and Multilateralism in a Post-Bali World. [vid. 2016-12-02]. Dostupné na: http://www.oecd.org/tad/events/OECD-gft-2014-multilateralising-21st-century-regionalism-baldwin-paper.pdf

BBC News. (2016, 24. listopad). *Martin Schulz to run in German election, leaving EU parliament*. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://www.bbc.com/news/world-europe-38090114

Baldwin, R. (1993, září). *A Domino Theory of Regionalism*. National Bureau of Economic Research. Dostupné na: http://www.nber.org/papers/w4465.pdf

Bellman, E., Kenny, P. (2014, 27. červenec). *India Blocks WTO Agreement to Ease Trade Rules.* The Wall Street Journal. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://www.wsj.com/articles/india-blocks-wto-agreement-to-ease-trade-rules-1406471335

Berden, K., Francois, J. (2015). *Quantifying Non-Tariff Measures for TTIP*. Centre for European Policy Studies. Dostupné na: https://www.ceps.eu/system/files/SR116%20Berden%20and%20Francois%20NTMs.pdf

Berden, K.G., Francois, J., Thelle, M., Wymenga, P., Tamminen, S. (2009). *Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis*. ECORYS

Nederland BV. Dostupné na: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf

Bhagwati, J. (1991). *The World Trading System at Risk*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Blenkinsop, P. (2016). *Trump victory could spell defeat for EU-U.S. trade deal.* [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://www.reuters.com/article/us-usa-election-trade-eu-idUSKBN1342TF

Bollyky,T. (2016, 4. únor).*TPP Tobacco Exception Proves the New Rule in Trade.* Council on Foreign Relations. [vid. 2016-12-02]. Dostupné na: http://www.cfr.org/trade/tpp-tobacco-exception-proves-new-rule-trade/p37509

Burwell, F.G. (2015, říjen). *TTIP: A Strategic Opportunity for the Transatlantic Partnership*. Cato Institute. [vid. 2016-12-02]. Dostupné na: http://www.cato.org/publications/cato-online-forum/ttip-strategic-opportunity-transatlantic-partnership

Bydžovská, M. (2016). *Hlavní změny ve fungování EU*. Euroskop.cz. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: https://www.euroskop.cz/8880/sekce/hlavni-zmeny-ve-fungovani-eu/

Capaldo, J. (2014). *The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability.* Dostupné na: https://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/14-03CapaldoTTIP.pdf

CEBRE. (2016, 25. leden). *STATISTIKA: Přímé zahraniční investice EU činily v roce 2014 přes 5 000 miliard eur*. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://www.cebre.cz/cz/archiv-zprav/zprava-7971/

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

Coughlin, C.C., Wood, G.E. (1989). *An Introduction to Non-Tariff Barriers to Trade*. Federal Reserve Bank of St. Louis. Dostupné na: https://research.stlouisfed.org/publications/review/89/01/Trade_Jan_Feb1989.pdf

ČNB. (2016). *Kritéria konvergence*. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: https://www.cnb.cz/cs/o_cnb/mezinarodni_vztahy/cr_eu_integrace/eu_integrace_04.html

Draper, P., Meléndez-Ortiz, R. (2014, červenec). The Trans-Pacific Partnership (TPP) and the Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) – Key Issues and Potential Impact on Members. *Mega-regional Trade Agreements Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System?* World Economic Forum. Dostupné na: http://www3.weforum.org/docs/GAC/2014/WEF_GAC_TradeFDI_MegaRegionalTradeAgreements_Report_2014.pdf

Drezner, D.W. (2015, 14. prosinec). *The United States tries to euthanize the Doha round*. The Washington Post. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: https://www.washingtonpost.com/posteverything/wp/2015/12/14/the-united-states-tries-to-euthanize-the-doha-round/

EACCNY. (2016). *What You Need to Know about TTIP*. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: https://www.eaccny.com/international-business-resources/what-you-need-to-know-about-ttip/

Eriksson, A. (2016, 18. červenec). *Uncertainty stalks EU trade deals with US and Canada.* Euobserver.com. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: https://euobserver.com/economic/134385

Eurostat. (2016a). *The EU in the world - economy and finance.* [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/The_EU_in_the_world_-_economy_and_finance

Eurostat. (2016b). *The EU in the world – population.* [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/The_EU_in_the_world_-_population

Eurostat. (2016c). *Intra-EU trade in goods - recent trends.* [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Intra-EU_trade_in_goods_-_recent_trends

Eurostat. (2016d). *International trade in goods.* [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods

Eurostat. (2016e). *Foreign direct investment statistics*. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Foreign_direct_investment_statistics

Eurostat. (2016f). *Extra-EU28 trade, by main partners, total product.* [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/TET00035

Euro.cz, ČTK. (2016, 29. říjen). *Valoni posvětili CETA, dohoda mezi EU a Kanadou bude podepsána v neděli*. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://www.euro.cz/politika/valoni-posvetili-ceta-dohoda-mezi-eu-a-kanadou-bude-podepsana-v-nedeli-1312025#utm_medium=selfpromo&utm_source=euro&utm_campaign=copylink

Evans, D., Gasiorek, M., Ghoneim, A., Haynes-Prempeh, M., Holmes, P., Iacovone, L, …., Rollo, J. (2006, březen) *Assessing regional trade agreements with developing countries: shallow and deep integration, trade, productivity and economic performance*. University of Sussex. Dostupné na: www.sussex.ac.uk/caris/documents/1.pdf

Evropská komise. (2016a) *EU and US conclude first round of TTIP negotiations in Washington*. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=941

Evropská komise. (2016b). *The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) – State of Play*. Dostupné na: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/april/tradoc_154477.pdf

Evropská komise. (2016c). *Final press conference of the TTIP 15th round of negotiations*. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1553

Evropská komise. (2016d). *United States.* [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/united-states/

Evropská komise. (2015a, březen). *Inside TTIP: An overview and chapter-by-chapter guide in plain English.* Luxembourg: Publications Office of the European Union. doi: 10.2781/490675

Evropská komise. (2013, 12. březen). *Independent study outlines benefits of EU-US trade agreement*. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-211_en.htm

Fergusson, I.F., Beth, R.S. (2015, 2. červenec). *Trade Promotion Authority (TPA): Frequently Asked Questions.* Congressional Research Service. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: https://fas.org/sgp/crs/misc/R43491.pdf

Fox, B. (2015, 24. červenec). *National MPs could block US trade deal, activists say*. Euobserver.com. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: https://euobserver.com/news/129739

Felbermayr, G.J., Lehwald, S., Heid, B. (2013). *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Who benefits from a free trade deal?* Bertelmann Stiftung. Dostupné na: http://www.bfna.org/sites/default/files/TTIP-GED%20study%2017June%202013.pdf

Francois, J., Manchin, M., Norberg, H., Pindyuk, O., Tomberger, P. (2013). *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment - An Economic Assessment.* Centre for Economic Policy Research. Dostupné na: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf

Global Value Chains Initiative (2016). *Concept & Tools.* [vid. 2016-12-02]. Dostupné na: https://globalvaluechains.org/concept-tools

Greenpeace (2016). *TTIP-Leaks*.[vid. 2016-12-01]. Dostupné na: www.ttip-leaks.org

Griffin, A. (2016, 3. květen). *TTIP talks 'likely to stop', say officials, as François Hollande signals France will reject deal.* The Independent. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://www.independent.co.uk/news/world/europe/ttip-talks-france-francois-hollande-deal-agreement-transatlantic-trade-partnership-a7011986.html

Hnát, P. (2013, 24. březen). *Political Economy of the New Regionalism: Global and European Perspective*. Dostupné na: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2238763

Horn, H., Mavroidis, P.C., Sapis, A. (2009). *Beyond the WTO? An anatomy of EU and US preferential trade agreements.* Brussels: Bruegel. Dostupné na: http://bruegel.org/wp-content/uploads/imported/publications/bp_trade_jan09.pdf

IFOP. (2016). *Présidentielle 2017 : les rapports de force électoraux à cinq mois du scrutin*. Dostupné na: http://ifop.fr/media/poll/3576-1-study_file.pdf

ITC (2016). *Procedural obstacles*. [vid. 2016-12-02]. Dostupné na: http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/non-tariff-measures/procedural-obstacles/

ITC (2015). *The Invisible Barriers to Trade – How Businesses Experience Non-Tariff Measures.* Ženeva: International Trade Centre. Dostupné na: http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/how%20business-ntf.pdf

Knoema (2016). *China GDP Growth Forecast 2015-2020 and up to 2060, Data and Charts*. [vid. 2016-12-02]. Dostupné na: https://knoema.com/loqqwx/china-gdp-growth-forecast-2015-2020-and-up-to-2060-data-and-charts

Kursa, D. (2016). *WTO - Funkce a členská základna*. Euroskop.cz. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: https://www.euroskop.cz/9147/sekce/wto/

Macauley, R. (2015, 8. říjen). *Thought the TPP was a big deal? China's rival free trade pact covers half the world's population.* Quartz.com. [vid. 2016-12-02]. Dostupné na: http://qz.com/519790/thought-the-tpp-was-a-big-deal-chinas-rival-free-trade-pact-covers-half-the-worlds-population/

Maurice, E. (2016). *French minister: 'TTIP talks are not transparent'*. EUobserver.com [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: https://euobserver.com/economic/130442

Moody, G. (2016). *TTIP expected to fail after US demands revealed in unprecedented leak.* Arstechnica.co.uk. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://arstechnica.co.uk/tech-policy/2016/05/ttip-to-fail-leak-reveals-us-isds-gmos-demands/

Nelson, G. (2015, 29. červenec). *On Trade, Here's What the President Signed into Law.* The White House. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: https://www.whitehouse.gov/blog/2015/06/29/trade-here-s-what-president-signed-law

Office of the U.S. Trade Representative (2016). *TPP Full Text*. [vid. 2016-12-02]. Dostupné na: https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-full-text

Orefice, G., Rocha, N., WTO. (2011, červenec). *Deep integration and production networks: an empirical analysis.* World Trade Organization, Economic Research and Statistics Division. Dostupné na: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201111_e.pdf

Pelkmans, J., Lejour, A., Schrefler, L., Mustilli, F., Timini, J. (2014). *The Impact of TTIP: The underlying economic model and comparisons*. Centre for European Policy Studies. Dostupné na: https://www.ceps.eu/system/files/No%2093%20Appraisal%20of%20IA%20on%20TTIP.pdf

Rawson, C. (2012, 22. leden). *Why Apple's products are 'Designed in California' but 'Assembled in China'*. Endgadget.com. [vid. 2016-12-02]. Dostupné na: https://www.engadget.com/2012/01/22/why-apples-products-are-designed-in-california-but-assembled/

Reuters. (2016). *Germany's economy minister: U.S.-EU free trade talks have failed*. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://www.reuters.com/article/us-eu-usa-ttip-germany-idUSKCN1130FB

Rezková, A., Kruliš, K., Antal, J., a kol. (2016). *Studie dopadů uzavření Transatlantické dohody o obchodu a investicích mezi EU a USA (TTIP) na ČR a její hospodářství I.* Asociace pro mezinárodní otázky. Dostupné na: http://www.amo.cz/wp-content/uploads/2016/04/studie_ttip.pdf

Rocha, N., Teh, R. (2011, 21. červenec). *Preferential trade agreements and the WTO*. VOX, CEPR's Policy Portal. [vid. 2016-12-02]. Dostupné na: http://voxeu.org/article/preferential-trade-agreements-and-wto

Sekanina Legal. (2016.) *Co je investiční arbitráž*. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://www.sekaninalegal.eu/useful-info-detail/56/co-je-investicni-arbitraz

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

UNCTAD. (2015). *International Classification of Non-tariff Measures, 2012 version.* United Nations. Dostupné na: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122_en.pdf

Urban, L. (2016). *Pátá svoboda vnitřního trhu: volný pohyb poznatků.* Euroskop.cz. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: https://www.euroskop.cz/8738/sekce/5-svoboda---volny-pohyb-poznatku/

U.S. Trade Representative. (2016). *Top U.S. Trade Partners*. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://www.trade.gov/mas/ian/build/groups/public/@tg_ian/documents/webcontent/tg_ian_003364.pdf

Vincenti, D. (2015). *Commission floats ISDS reform ahead of EU ministerial trade talks*. EurActiv.com. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: https://www.euractiv.com/section/trade-society/news/commission-floats-isds-reform-ahead-of-eu-ministerial-trade-talks/

Von Daniels, J., Orosz, M. (2016). *TTIP: EU offered 97% cut on US tariffs, secret papers show*. EUobserver.com [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: https://euobserver.com/economic/132376

Woolf, N., McCurry, J., Haas, B. (2016, 22. listopad). *Trump to withdraw from Trans-Pacific Partnership on first day in office.* The Guardian. [vid. 2016-12-02]. Dostupné na: https://www.theguardian.com/us-news/2016/nov/21/donald-trump-100-days-plans-video-trans-pacific-partnership-withdraw

World Bank. (2016a). *European Union.* [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://data.worldbank.org/region/european-union

World Bank. (2016b). *United States*. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://data.worldbank.org/country/united-states

WTO. (2016a). *Welcome to the Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS).* [vid. 2016-12-01]. Dostupné na http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx

WTO. (2016b) *The GATT years: from Havana to Marrakesh.* [vid. 2016-12-02]. Dostupné na: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm#rounds

WTO. (2016c). *Members and Observers.* [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm

WTO. (2016d). *Principles of the trading system.* [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm

WTO (2016e). *Main legal provisions – Enabling Clause for developing countries (goods).* [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/d2legl_e.htm#enabling_clause

WTO (2016f). *Transparency Mechanism for RTAs.* [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/trans_mecha_e.htm

WTO. (2016g). *How the negotiations are organized*. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/work_organi_e.htm

WTO. (2016h). *The Doha agenda*. [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/doha1_e.htm

WTO. (2016j). *Country profile – United States.* [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=S&Country=US

WTO. (2014). *World Trade Report - Trade and development: recent trends and the role of the WTO*. Ženeva: World Trade Organization. Dostupné na: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report14_e.pdf

WTO. (2012). *World Trade Report 2012 - Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century*. Ženeva: World Trade Organization. Dostupné na: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report12_e.pdf

WTO. (2011). *Regionalism and the multilateral trading systém.* [vid. 2016-12-01]. Dostupné na: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/brief_e/brief20_e.htm

WTO. (1996). *COMMITTEE ON REGIONAL TRADE AGREEMENTS – Decision of 6 February 1996*. Dostupné na: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/127.pdf

WTO. (1994). *Understanding on the interpretation of Article XXIV of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994.* Dostupné na: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/10-24.pdf