

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
FAKULTA MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV

Evidenčné číslo:105002/I/2014/1398816171

Vzťahy EÚ a USA v kontexte zmien
(Diplomová práca)

2014

Bc. Barbara Tholtová

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
FAKULTA MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOV**

Vzťahy EÚ a USA v kontexte zmien
(Diplomová práca)

Študijný program: Hospodárska diplomacia

Študijný odbor: 622 1 800 – Medzinárodné ekonomické vzťahy

Školiace pracovisko: 105002 - Katedra medzinárodných vzťahov
a hospodárskej diplomacie

Vedúci záverečnej práce: Ing. Beata Lipková, PhD.

Bratislava 2014

Bc. Barbara Tholtová

Čestné vyhlásenie

**Čestne vyhlasujem, že záverečnú prácu som vypracovala
samostatne a že som uviedla všetku použitú literatúru.**

Dátum:

.....
(podpis študenta)

Pod'akovanie

Ďakujem vedúcej diplomovej práce Ing. Beate Lipkovej, PhD. za trpezlivosť, prejavenu ochotu a pomoc pri vypracovaní diplomovej práce a cenné rady, ktoré mi pri písaní poskytla.

ABSTRAKT

THOLTOVÁ, Barbara: Vzťahy EÚ a USA v kontexte zmien. – Ekonomická univerzita v Bratislave. Fakulta medzinárodných vzťahov; Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie. – Vedúci záverečnej práce: Ing. Beata Lipková, PhD. – Bratislava: FMV EU, 2014, 74 s.

Cieľom záverečnej práce je identifikácia faktorov vplývajúcich na obchodné rokovania medzi EÚ a USA a ich vzájomná komparácia v troch časových obdobiach, v ktorých sa zintenzívnili snahy o vytvorenie užších ekonomických vzťahov. Práca je rozdelená do 3 kapitol. Obsahuje 6 grafov, 6 tabuliek a 1 schému. Prvá kapitola je venovaná vývoju zmluvného a inštitucionálneho rámca bilaterálnych vzťahov medzi EÚ a USA. V druhej kapitole je analyzovaný vývoj bilaterálneho obchodu s tovarom a službami, a vývoj priamych zahraničných investícií. Záverečná kapitola sa zaoberá aktuálnou problematikou obchodných rokovaní o TTIP, možným dopadom prijatia dohody a faktorov vplývajúcich na priebeh a výsledok rokovaní.

Kľúčové slová: EÚ, USA, medzinárodné ekonomické vzťahy, TTIP

ABSTRACT

THOLTOVÁ, Barbara: The relations between the EU and the US in the context of changes. Economic University in Bratislava. Faculty of international relations Department of international economic relations and economic diplomacy. – Thesis supervisor: Ing. Beata Lipková, PhD. – Bratislava: FMV EU, 2014, 74 pages.

The aim of the thesis is to identify factors influencing trade negotiations between the EU and the US and to compare given factors in three different time periods when initiatives to deepen bilateral economic relations have taken place. Thesis consists of three chapters. It contains 6 graphs, 6 tables and 1 scheme. First chapter deals with the development of contractual and institutional framework of bilateral relations between the EU and the US. Second chapter analyzes the development of bilateral trade with goods and services and the development of mutual investment relations. Final chapter is dedicated to current issue of trade negotiation about TTIP, possible impact of the agreement and factors influencing the process and result of negotiations.

Key words: EU, USA, international economic relations, TTIP

Obsah

ZOZNAM TABULIEK A GRAFOV	7
ZOZNAM SKRATIEK.....	8
1 ÚVOD.....	9
2. VÝVOJ ZMLUVNÉHO A INŠTITUCIONÁLNEHO RÁMCA BILATERÁLNYCH VZŤAHOV MEDZI ES/EÚ A USA.....	14
2.1 Povojskové obdobie a Marshallov plán	14
2.2 Obdobie od Marshallovho plánu po koniec studenej vojny	16
2.3 Vývoj od 90. rokov 20. storočia.....	17
<i>Transatlantická deklarácia</i>	<i>17</i>
<i>Nová transatlantická agenda</i>	<i>19</i>
<i>Transatlantický obchodný dialóg.....</i>	<i>22</i>
<i>Transatlantické ekonomické partnerstvo</i>	<i>23</i>
2.4 Transatlantické vzťahy v 21. storočí.....	24
<i>Transatlantická ekonomická rada.....</i>	<i>24</i>
2.5 Inštitucionálny rámec súčasných vzťahov medzi EÚ a USA	25
3. BILATERÁLNE OBCHODNÉ A INVESTIČNÉ VZŤAHY	29
3.1 Súčasné postavenie EÚ a USA v globálnom ekonomickom prostredí.....	29
3.2 Vývoj transatlantických obchodných vzťahov.....	32
<i>Súčasná situácia v obchode s tovarom medzi EÚ a USA.....</i>	<i>34</i>
3.3 Transatlantický obchod so službami	38
<i>Súčasná situácia v obchode so službami.....</i>	<i>39</i>
3.4 Investície v transatlantickom priestore	42
<i>Vývoj priamych zahraničných investícií medzi EÚ a USA.....</i>	<i>43</i>
<i>Súčasný stav investícií.....</i>	<i>44</i>
4. TRANSATLANTICKÉ OBCHODNÉ A INVESTIČNÉ PARTNERSTVO	46
4.1 Agenda obchodných rokovaní.....	49
<i>Prístup na trh</i>	<i>50</i>
<i>Konvergencia v oblasti regulácie.....</i>	<i>54</i>
<i>Obchodné pravidlá zodpovedajúce globálnym výzvam</i>	<i>55</i>
4.2 Potenciálny dopad TTIP.....	57
<i>Dopad na EÚ a USA</i>	<i>57</i>
<i>Podnikateľské prostredie</i>	<i>59</i>
<i>Spotrebitelia a životné prostredie</i>	<i>60</i>
<i>Tretie krajiny.....</i>	<i>60</i>
4.3 Analýza faktorov vplývajúcich na negotačný proces a prijatie TTIP a ich komparácia s predošlými iniciatívami.....	61
<i>Situácia v svetovej ekonomike.....</i>	<i>62</i>
<i>Multilateralizmus vs. bilateralizmus</i>	<i>63</i>
<i>Motívy iniciácie obchodných rokovaní</i>	<i>65</i>
<i>Súčasná situácia v ekonomikách EÚ a USA</i>	<i>66</i>
ZÁVER.....	68
ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY	71

Zoznam tabuliek a grafov

Zoznam grafov

GRAF Č. 1 PODIEL TRANSATLANTICKEJ EKONOMIKY NA SVETOVEJ EKONOMIKE.....	30
GRAF Č. 2 IMPORT EÚ Z USA V ROKOCH 1995 – 2013.....	33
GRAF Č. 3 EXPORTY EÚ Z USA V ROKOCH 1995 – 2013.....	34
GRAF Č. 4 EXPORT SLUŽIEB Z EÚ DO USA	38
GRAF Č. 5 IMPORT SLUŽIEB Z USA DO EÚ.....	39
GRAF Č. 6 VÝVOJ PZI MEDZI EÚ A USA 2004 – 2012	43

Zoznam tabuliek Zoznam schém

TABUĽKA Č. 1 ZAHRANIČNOOBCHODNÍ PARTNERI EÚ V ROKU 2012	35
TABUĽKA Č. 2 ŠTRUKTÚRA ZAHRANIČNÉHO OBCHODU EÚ A USA.....	36
TABUĽKA Č. 3 ZAHRANIČNÝ OBCHOD EÚ SO SLUŽBAMI	40
TABUĽKA Č. 4 ŠTRUKTÚRA ZAHRANIČNÉHO OBCHODU SO SLUŽBAMI MEDZI EÚ A USA V ROKU 2012	41
TABUĽKA Č. 5 INVESTIČNÍ PARTNERI EÚ	44
TABUĽKA Č. 6 ZMENY HDP A V OBCHODE AKO DOPAD TTIP.....	58

Zoznam schém

SCHÉMA Č. 1 INŠTITUCIONÁLNY RÁMEC TRANSATLANTICKÝCH VZŤAHOV.....	26
--	----

Zoznam skratiek

- BRIC – Brazília, Rusko, India, Čína
- CEPII – Centrum pre výskum svetovej ekonomiky (Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales)
- CEPR – Centrum pre výskum hospodárskej politiky (Center for Economic Policy Research)
- EFTA – Európska zóna voľného obchodu (European Free Trade Area)
- ES – Európske spoločenstvá
- ESUO – Európske spoločenstvo pre uhlie a oceľ
- EÚ – Európska únia
- GATT – Všeobecná dohoda o clách a obchode (General Agreement on Tariffs and Trade)
- HLWG – Vysoká pracovná skupina (High Level Working Group)
- NAFTA – Severoamerická zóna voľného obchodu (North American Free Trade Agreement)
- NTA – Nová transatlantická agenda (New Transatlantic agenda)
- SITC – Štandardná medzinárodná obchodná klasifikácia (Standard International Trade Classification)
- SLG – Skupina vysokých úradníkov (Senior Level Group)
- TABD – Transatlantický obchodný dialóg (Transatlantic Business Dialogue)
- TAFTA – Transatlantická zóna voľného obchodu (Transatlantic Free Trade Agreement)
- TEC – Transatlantická ekonomická rada (Transatlantic Economic Council)
- TEP – Transatlantické ekonomické partnerstvo (Transatlantic Economic Partnership)
- TPA – Právomoc vyjednávať obchodné dohody (Trade Promotion Authority)
- TTIP – Transatlantické obchodné a investičné partnerstvo (Transatlantic Trade and Investment Partnership)
- WTO – Svetová obchodná organizácia (World Trade Organisation)

1 Úvod

Bilaterálne vzťahy Európskej únie a Spojených štátov amerických sú veľmi komplexné a sú tiež charakteristické vysokým stupňom interdependencie. Komplexnosť a interdependencia bilaterálnych vzťahov je výsledkom kooperačných snáh, ktorých rozvoj začal po ukončení druhej svetovej vojny. V priebehu druhej polovice 20. storočia sa vzájomné vzťahy súčasne prehľbovali v oblasti ekonomickej a bezpečnostnej, ktoré boli prioritou najmä v období studenej vojny.

Vzhľadom na obmedzený rozsah sa diplomová práca venuje prevažne ekonomickým aspektom bilaterálnych vzťahov EÚ a USA. Nakoľko však existuje silné prepojenie oboch aspektov, je nutné pri analýze ekonomického aspektu prihliadať aj na ten bezpečnostný. Význam skúmania vzájomných ekonomických vzťahov spočíva v aktuálnych obchodných rokovaníach a v ich možnom dopade nielen na participujúce krajiny, ale aj na obchodných partnerov z tretích krajín.

Prvá kapitola práce sa zaoberá analýzou zmluvného a inštitucionálneho rámca bilaterálnych ekonomických vzťahov EÚ a USA od konca druhej svetovej vojny až po súčasnosť. V období po ukončení druhej svetovej vojny poskytli USA ekonomickú pomoc vojnou zničeným štátom západnej Európy, ktorá predstavovala prvý krok k postupnému zbližovaniu participujúcich európskych krajín s USA. V dôsledku studenej vojny a existencii spoločného nepriateľa v podobe Sovietskeho zväzu prevládala spolupráca v oblasti bezpečnostnej. Výraznejšie prehľbovanie transatlantickej ekonomickej spolupráce nastalo až v období 90. rokov 20. storočia. Výsledkom spoločných snáh o prehĺbenie bilaterálnych ekonomických vzťahov bolo postupné podpísanie troch významných dohôd, Transatlantickej deklarácie, Novej transatlantickej agendy a Transatlantického ekonomického partnerstva. Dané dokumenty zaviedli pravidelné summity najvyšších predstaviteľov a vytvorili základy inštitucionálneho rámca transatlantických vzťahov. Transatlantická ekonomická rada, ktorá bola založená v roku 2007, má v súčasnosti za cieľ napomáhať snahám o prehĺbenie vzájomnej ekonomickej integrácie. V súvislosti s TTIP má potenciál stať sa vedúcou inštitúciou koordinujúcou transatlantické obchodné a investičné vzťahy.

Druhá kapitola diplomovej práce analyzuje postavenie transatlantických partnerov v svetovej ekonomike a ich bilaterálne obchodné a investičné vzťahy s dôrazom na analýzu súčasnej situácie. Napriek značnej veľkosti oboch ekonomík a ich vplyvu sú obe do významnej miery ovplyvňované globalizačnými procesmi a rýchlym rastom niektorých

rozvojových štátov, obzvlášť Číny. Význam bilaterálneho obchodu spočíva v postavení oboch partnerov. EÚ je najväčším obchodujúcim blokom, ktorý spoločne s USA tvorí takmer polovicu svetového obchodu. Avšak napriek danému významu boli bilaterálne obchodné vzťahy v posledných desaťročiach negatívne ovplyvnené vzájomnými spormi.

Vzájomný obchod s tovarmi má konštantne rastúcu tendenciu v absolútnej hodnote, no klesá v percentuálnom vyjadrení vo vzťahu k celkovému zahraničnému obchodu EÚ aj USA. Výraznejší pokles nastal v období medzi rokmi 2007 až 2009 ako následok globálnej finančnej a hospodárskej krízy, a prejavil sa obzvlášť v obchode so strojmi a dopravnými zariadeniami tvoriacimi najväčší podiel na bilaterálnom obchode. Naopak, sektor služieb nebol krízou zasiahnutý, s výnimkou dopravných služieb, ktoré sú však priamo prepojené s obchodom s tovarmi. Najvýznamnejšie postavenie v transatlantických ekonomických vzťahoch majú investície, nakoľko EÚ a USA majú najväčší investičný vzťah vo svete podporujúci 7 miliónov pracovných miest v oboch ekonomikách.

Tretia kapitola je venovaná aktuálnej problematike obchodných rokovaní o prijatí TTIP. V úvodnej časti kapitoly sú popísané hlavné body agendy rokovaní, ktorými sú prístup na trh, konvergencia v oblasti regulácie a obchodné pravidlá zodpovedajúce súčasným globálnym výzvam. Obzvlášť dôležitá, no zároveň aj problematická, je práve snaha o redukciu netarifných prekážok vzájomného obchodu a konvergencia regulačných režimov, ktorých výsledkom sú vysoké štandardy v EÚ aj USA, avšak v niektorých oblastiach sa výrazne odlišujú. V nasledujúcej časti je analyzovaný potenciálny dopad prijatia dohody na ekonomiky a obchod EÚ a USA, ich podnikateľské prostredie, spotrebiteľov, životné prostredie, ale aj potenciálny dopad na tretie krajiny.

V záverečnej časti sú identifikované významné externé a interné faktory vplyvajúce na transatlantické obchodné rokovania. V rámci analýzy vplyvu jednotlivých faktorov je vykonaná komparácia ich zmien v troch časových obdobiach, v ktorých sa prejavili snahy o zintenzívnenie vzájomných vzťahov, a to v roku 1995, 2005 a 2012. Externé faktory predstavujú celkovú situáciu vo svetovej ekonomike a multilaterálnu kooperáciu na pôde WTO. Interné faktory zahŕňajú motívy EÚ a USA, ktoré viedli k snahám o prehĺbenie vzájomnej integrácie, ekonomickú situáciu v EÚ a USA a vzájomnú interdependenciu, ktorá sa neustále zvyšuje predovšetkým prostredníctvom zvyšujúceho sa investičného prepojenia. Analýza daných faktorov poskytne vysvetlenie úspechu súčasnej iniciatívy o vytvorení transatlantického trhu, ktorý sa v predošlých snahách nepodarilo vytvoriť.

Cieľ práce

Diplomová práca obsahuje hlavný cieľ a parciálne ciele. Vzhľadom na skutočnosť, že analýza bilaterálnych ekonomických vzťahov EÚ s USA sa dostáva do popredia pozornosti v dôsledku prebiehajúcich negociácií, existuje veľké množstvo analýz možných dopadov prijatia danej dohody. Cieľom diplomovej práce je preto identifikácia faktorov vplývajúcich na priebeh rokovaní a prijatie TTIP a ich komparácia v troch časových obdobiach, v ktorých sa podobné snahy o vytvorenie transatlantického trhu uskutočnili. Zámerom je poukázať na zmenené externé a interné prostredie, ktoré vytvára tlak na EÚ a USA, aby prijali TTIP.

Parciálnym cieľom diplomovej práce je analyzovať vývoj a súčasný stav bilaterálnych ekonomických vzťahov. Ďalší čiastkový cieľ nadväzujúci na analýzu vzájomných obchodných a investičných je analýza potenciálneho dopadu prijatia TTIP na ekonomiky EÚ a USA, ich podnikateľské prostredie a spotrebiteľov.

Súčasný stav riešenej problematiky

V dôsledku prebiehajúcich rokovaní medzi najvyššími predstaviteľmi EÚ a USA o prijatí Dohody o transatlantickom obchodnom a investičnom partnerstve je téma ich vzájomných ekonomických vzťahov veľmi aktuálna. Záujem autorov o danú problematiku vychádza z významného postavenia oboch ekonomík v globálnej ekonomike, nakoľko spoločne dané ekonomiky tvoria takmer polovicu svetového HDP a polovicu svetového obchodu. Potenciálne prehĺbenie ekonomickej integrácie prijatím TTIP by malo vplyv nielen na EÚ a USA, ale aj na tretie krajiny.

Problematikou vzťahov medzi EÚ a USA sa v dôsledku ich komplexnosti zaoberá pomerne veľa autorov nielen v zahraničí, ale aj na Slovensku. Daných autorov je možné rozdeliť do troch kategórií: autori zaoberajúci sa problematikou EÚ ako celku, ktorého súčasťou sú aj jej zahraničné vzťahy; autori, ktorí sa sústreďujú na politické vzťahy EÚ a USA s dôrazom na ich strategický a bezpečnostný aspekt; a autori analyzujúci bilaterálne ekonomické vzťahy. Nakoľko existuje silné prepojenie bezpečnostného a ekonomického aspektu vzťahov medzi EÚ a USA, diplomová práca vychádza z diel autorov zaoberajúcich sa všetkými aspektmi vzťahov medzi EÚ a USA.

Bilaterálnymi ekonomickými vzťahmi sa zaoberajú Hamilton a Quinlan, ktorí pôsobia v Centre pre transatlantické vzťahy. Obaja sa podieľajú na publikácii *Transatlantická ekonomika*¹ vychádzajúcej každoročne a analyzujúcej zmeny v ekonomických vzťahoch

¹ SAIS. *Transatlantic economy 2014*. 2014. [cit. 2014-04-25]. Dostupné na internete: <<http://transatlantic.sais-jhu.edu/transatlantic-topics/transatlantic-economy-series.htm>>

s výrazným dôrazom na bilaterálne investičné vzťahy, ktoré charakterizujú ako hlbokú integráciu. Ďalej je Hamilton veľmi aktívny v publikačnej činnosti odborných článkov zaoberajúcich sa danou tematikou.

V Českej republike sa problematikou EÚ a jej zahraničných vzťahov zaoberá Cihelková pôsobiaca na Vysokej škole ekonomickej v Prahe, ktorá v diele Vonkajšie vzťahy Európskej únie analyzuje aj zahraničnoobchodné vzťahy EÚ a USA. Na Fakulte medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave sa problematike EÚ venuje Lipková; v súvislosti s témou práce najmä v článku s názvom Budúcnosť obchodných vzťahov medzi Európskou úniou a USA².

Problematike ekonomických vzťahov EÚ a USA je v súčasnosti venovaná veľká pozornosť, čoho dôkazom je značný počet odborných štúdií analyzujúcich dopad TTIP nielen na EÚ a USA, ale aj tretie krajiny, malé a stredné podniky, životné prostredie, či dokonca na najmenej rozvinuté krajiny. Prvú štúdiu analyzujúcu potenciálny dopad redukcie netarifných prekážok v obchode medzi EÚ a USA publikoval v roku 2009 ECORYS na podnet najvyšších predstaviteľov EÚ a USA.³ Daná štúdia identifikovala najvýznamnejšie netarifné prekážky prostredníctvom komunikácie s podnikateľským prostredím a vyhodnotila možný prínos transatlantickému obchodu v prípade redukcie týchto prekážok. Centrum pre výskum hospodárskej politiky (CEPR) vydalo v roku 2013 štúdiu s názvom Zníženie transatlantických bariér obchodu a investícií, ktorá analyzuje možný dopad TTIP na zahraničný obchod EÚ a USA, na jednotlivé sektory oboch ekonomík a zmenu ich podielu na bilaterálnom obchode, ale aj na tretie krajiny⁴. Podobné zameranie mala štúdia vydaná francúzskym Centrom pre výskum svetovej ekonomiky (CEPII) s názvom Transatlantický obchod⁵. Kritický pohľad na veľkosť potenciálnych dopadov TTIP priniesla štúdia vypracovaná Rakúskou nadáciou pre vývoj a výskum (OFSE) s názvom Posudzovanie vyhlásených prínosov TTIP⁶.

Nad rámec spomenutých odborných štúdií zaoberajúcich sa komplexnou analýzou potenciálneho dopadu prijatia rôznych scenárov TTIP existujú mnohé ďalšie štúdie zaoberajúce sa len vybranými aspektmi dopadu TTIP. Na žiadosť nemeckej vlády bola

² LIPKOVÁ, L.: *Budúcnosť obchodných vzťahov medzi Európskou úniou a USA*. 2013. In: Medzinárodné vzťahy. [cit. 2014-04-25]. Dostupné na internete: <http://fmv.euba.sk/files/MV_2013_4_034-047_Lipkova_D.pdf>

³ ECORYS. *Non-tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis*. 2009. [cit. 2014-04-25]. Dostupné na internete: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf>

⁴ CEPR. *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment*. 2013. [cit. 2014-04-25]. Dostupné na internete: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf>

⁵ CEPII. *Transatlantic trade: Whiter Partnership, Which Economic Consequences?*. 2013. [cit. 2014-04-25]. Dostupné na internete: <http://www.cepii.fr/PDF_PUB/pb/2013/pb2013-01.pdf>

⁶ OFSE. *Assessing the Claimed Benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)*. 2013 [cit. 2014-04-25]. Dostupné na internete: <http://guengl.eu/uploads/plenary-focus-pdf/ASSESS_TTIP.pdf>

vypracovaná štúdia s názvom Dimenzie a efekty transatlantickej dohody o voľnom obchode medzi EÚ a USA⁷ zameraná na celkový dopad TTIP na EÚ, s hlbším zameraním na dopad na nemeckú ekonomiku a malé a stredné podniky v EÚ. Podobne švédske Kommerskollegium vydalo štúdiu s názvom Potenciálne efekty dohody o voľnom obchode medzi EÚ a USA⁸, venujúcu sa dopadu na ekonomiku Švédska. Dôležitým aspektom je dopad na ekonomiky tretích krajín, v rámci ktorého bola vypracovaná štúdia⁹ analyzujúca dopad na najmenej rozvinuté krajiny, ktoré sú do veľkej miery citlivé na zmeny v medzinárodnom obchode.

Metódy a metodika práce

Diplomová práca využíva teoretické metódy komparácie, dedukcie a analýzy. Metóda analýzy je aplikovaná pri vysvetľovaní vývoja zahraničného obchodu a investičných vzťahov v pozorovanom období v druhej kapitole práce. V tretej kapitole je analyzovaný potenciálny dopad prijatia TTIP s prihliadnutím na participujúce krajiny, podnikateľské prostredie a tretie krajiny. Metóda komparácie je aplikovaná v poslednej kapitole na identifikované faktory vplývajúce na prijatie TTIP a ich porovnanie v rôznych časových obdobiach. Následne je na vyvodenie záverov práce využitá metóda dedukcie.

Analýza obchodu a investícií je založená na údajoch z on-line štatistickej databázy EUROSTAT, ktorá poskytuje detailné štatistické údaje o členských štátoch EÚ, ale aj jej obchodných partneroch. V prípade chýbajúcich informácií v danej databáze boli v práci použité štatistické údaje s databázy UNCTAD.

⁷ LEIBNIZ-INSTITUT WIRTSCHAFTSFORSCHUNG. *Dimensions and Effects of a Transatlantic Free Trade Agreement Between the EU and US*. 2013. [cit. 2014-04-25]. Dostupné na internete: <<http://www.bmwi.de/English/Redaktion/Pdf/dimensions-and-effects-of-a-transatlantic-free-trade-agreement-between-the-eu-and-usa>>

⁸ KOMMERSKOLLEGIUM. *Potential Effects from an EU-US Free Trade Agreement – Sweden in Focus*. 2012. [cit. 2014-04-25]. Dostupné na internete: <<http://www.kommers.se/Documents/In%20English/Reports/Potential%20Effects%20from%20an%20EU-US%20Free%20Trade%20Agreement%20-%20Sweden%20i%20Focus.pdf>>

⁹ CARIS. *Potential Effect of the Proposed Transatlantic Trade and Investment Partnership on Selected Developing Countries*. 2013. [cit. 2014-04-25]. Dostupné na internete: <http://tradesift.com/Reports/Potential%20Effects%20of%20the%20Proposed%20Transatlantic%20Trade%20and%20Investment%20Partnership%20on%20Selected%20Developing%20Countries_DFID_Final%20Report_July2013.pdf>

2. Vývoj zmluvného a inštitucionálneho rámca bilaterálnych vzťahov medzi ES/EÚ a USA

2.1 Povoynové obdobie a Marshallov plán

Marshallov plán na obnovu ekonomík v Európe bol reakciou USA na krízu, ktorá vznikla ako dôsledok druhej svetovej vojny, a jej následkov v podobe rozpadu svetového ekonomického systému. V povojnovom období poskytli USA rôzne programy pomoci na podporu vojnou zničených štátov Európy; ich priemyselná produkcia nebola postačujúca napriek dosiahnutiu predvojnových hodnôt. Dôvody nedostatočného rastu boli úzko späté s dôsledkami vojny a boli to najmä: nedostatok pracovnej sily a zdrojov (uhlia), nedostatok potravín, zníženie miezd v dôsledku inflácie, zrútenie podnikovej štruktúry a platobná neschopnosť európskych krajín. Navyše, slabá priemyselná produkcia bola doplnená nedostatočnou poľnohospodárskou produkciou, ktorá bola následkom tuhej zimy a dlhotrvajúcim obdobím sucha na území takmer celej Európy¹⁰.

Marshallov plán bol založený na presvedčení, že európska ekonomická obnova je základom dlhodobých záujmov Spojených štátov amerických, keďže dynamická ekonomika vyžaduje obchod a investície v zahraničí, a preto bolo potrebné obnoviť ekonomickú úroveň hlavných obchodných partnerov v Európe a ich reintegráciu do multilaterálneho systému medzinárodného obchodu.¹¹ Tento plán, ktorého cieľom bola ekonomická obnova Európy, zahŕňal sériu pragmatických byrokratických rozhodnutí, pričom ekonomické záujmy sa v ňom prelínali s tými politickými, a najmä strategickými.

Plán na obnovu vojnou zničenej Európy, financovaný Spojenými štátmi, je nazvaný podľa vtedajšieho ministra vnútra Georga C. Marshalla, ktorý ho v roku 1947 predstavil. Následne ho v apríli 1948 ratifikoval prezident Harry S. Truman. Pôvodne bola pomoc ponúknutá takmer všetkým krajinám Európy, vrátane krajín pod okupáciou Sovietskeho zväzu, pričom celková odhadovaná hodnota pomoci bola 17¹² miliárd amerických dolárov, a jej cieľom bolo zvýšiť ekonomickú úroveň participujúcich krajín v porovnaní s predvojnovým obdobím. Sovietsky zväz však odmietol participovať, následne tak urobili aj

¹⁰ CAMERON, R.: *A Concise Economic History of the World*. 1989. s. 371

¹¹ HOGAN, M.J.: *The Marshall Plan*. 1987. s. 26

¹² BANNOCK, G. – BAXTER, R.E.: *The Palgrave encyclopedia of World Economic History*. 2010. s. 309

štáty pod jeho vplyvom. Účastníkmi sa napokon teda stalo 17¹³ západoeurópskych krajín a hodnota pomoci dosiahla 13¹⁴ miliárd dolárov.

Podmienkami plánu bolo prekročenie národných hraníc, ktoré je založené na kolektívnej činnosti, maximálnom využití európskych zdrojov, výmene informácií a opätovnej integrácii Nemecka, rovnako aj vytvorenie vhodných menových kurzov, finančné a menové reformy, ktoré predstavovali kroky umožňujúce lepšiu praktickú výmenu tovarov a služieb medzi participujúcimi krajinami. Dané princípy zohrávali dôležitú úlohu pri vytváraní sebestačnej Európy a formovaní multilaterálneho systému svetového obchodu.¹⁵

Dohľad nad distribúciou ekonomickej pomoci v rámci programu obnovy bol pridelený špeciálne vytvorenému úradu s názvom Administrácia ekonomickej pomoci, ktorého úlohou bolo obnoviť priemyselnú a poľnohospodársku produkciu, vytvoriť finančnú stabilitu a napomôcť rastu obchodu. Ďalej bola vytvorená Organizácia pre európsku hospodársku spoluprácu, ktorej hlavnou úlohou bola koordinácia aktivít európskych štátov. OEEC v záujme naplnenia daného cieľa zozbierala národné plány na obnovy ekonomík a tieto boli ďalej vystavené kritike a komentárom ostatných participujúcich krajín, aby sa dosiahla vyššia efektívnosť americkej pomoci. Na základe tlaku zo strany USA bolo úlohou OEEC tiež zvažovať návrhy odstránenia obchodných reštrikcií európskych krajín.

Napriek faktu, že USA sa po skončení druhej svetovej vojny stalo hegemonom v ekonomickej oblasti, obnova Európy bola aj v ich vlastnom ekonomickom záujme. Začiatkom roku 1947 domáce ekonomické ukazovatele naznačovali slabú recesiu v americkej ekonomike, ktorej následky by v spojení s poklesom európskeho dopytu mohli byť veľmi vážne.¹⁶ Snaha o nájdenie silného partnera v podobe integrovanej Európy, ktorá by tvorila nielen významný exportný trh pre americké výrobky, ale presadzovala by aj myšlienku multilateralizmu v medzinárodných ekonomických vzťahoch, bola tiež jedným z motívov uskutočnenia plánu.

S prihliadnutím na obdobie, v ktorom sa Marshallov plán uskutočňoval, nie je možné analyzovať charakter a rozsah amerických záujmov v oblasti ekonomickej stabilizácie a integrácie bez poukázania na zahraničnú politiku USA voči Sovietskemu zväzu. Marshallov plán predstavoval ekonomický prostriedok ako zviazať západ v začínajúcej etape studenej

¹³ Krajiny, ktoré participovali: Belgicko, Dánsko, Francúzsko, Grécko, Holandsko, Island, Írsko, Luxemburg, Nórsko, Portugalsko, Rakúsko, Švédsko, Švajčiarsko, Taliansko, Turecko, Veľká Británia a západné Nemecko

¹⁴ KUNZ, D.B.: *The Marshall Plan Reconsidered, A Complex of Motives*. 1997. In: Foreign Affairs. s 162-170

¹⁵ HOGAN, M.J.: *The Marshall Plan*. 1987. s. 46

¹⁶ KUNZ, D.B.: *The Marshall Plan Reconsidered, A Complex of Motives*. 1997. In: Foreign Affairs. s 162-170

vojny prostredníctvom liberalizácie obchodu a tokov PZI.¹⁷ Obava zo šírenia vplyvu Sovietskeho zväzu a komunizmu na európskom kontinente vyvolala snahu USA o upevnenie spoločných vzťahov so západoeurópskymi štátmi s cieľom nájsť silného partnera, ktorý by spoločne s USA vytvoril protiváhu voči Sovietskemu zväzu.

2.2 Obdobie od Marshallovho plánu po koniec studenej vojny

Oficiálne diplomatické vzťahy medzi ES a USA boli nadviazané v roku 1953, keď boli vymenovaní prví americkí pozorovatelia pri ESÚO a neskôr v roku 1956 tu bola vytvorená prvá diplomatická misia¹⁸. V nasledujúcom období sa vzájomné vzťahy zameriavali viac na bezpečnostné otázky v dôsledku studenej vojny a v snahe oboch partnerov zabrániť zvyšovaniu vplyvu Sovietskeho zväzu a komunizmu. Počas obdobia studenej vojny chýbalo prepojenie dominantných obranných a strategických záujmov v rámci atlantických štruktúr so záujmami ekonomickými a politickými.¹⁹ Zvýšená spolupráca v otázkach bezpečnosti znamenala odklon od snáh o zintenzívnenie, resp. prehĺbenie kooperácie v oblasti ekonomickej.

Obdobie 50. a 60. rokov bolo charakteristické silnejúcimi tendenciami prehlbovania integračných procesov v Európe. Napriek tomu, že snaha o integráciu v rámci Európy bola podporovaná aj americkými partnermi, znamenala stagnáciu vo vzájomných ekonomických vzťahoch. V danom období boli vytvorené tri európske spoločenstvá (ES) a ich členské štáty sa usilovali o vytvorenie colnej únie do konca roku 1968. S prehlbovaním a rozširovaním integrácie na európskom kontinente rástla ekonomická sila ES a súčasne nastal relatívny pokles významu americkej ekonomiky vo svete.

S dokončením colnej únie a postupným rozširovaním ES v 70. a 80. rokoch, ako aj rastúcou silou európskych výrobkov na svetových trhoch a zmenou postavenia ekonomiky ES vo svetovej ekonomike, sa dané obdobie nieslo v duchu ekonomického súperenia medzi ES a USA. „USA považovali ES za konkurenciu v oblasti ekonomickej a vinili ho za deficit

¹⁷ CORBET, H. – GUINAN, J.: *Time to Rethink the WTO System: The United States, the European Union and world trade*. 2008. [cit. 2014-18-2]. Dostupné na internete: <http://www.gmfus.org/wp-content/blogs.dir/1/files_mf/galleries/ct_publication_attachments/GuinanWeb.pdf>

¹⁸ USEU. *United State's Mission to the European Union. The U.S.-EU Partnership*. [cit. 2013-5-11]. Dostupné na internete: <http://useu.usmission.gov/transatlantic_relations.html>

¹⁹ CRESPO, E.B. – GANDOIS, J. – TINDEMANS, L. *Toward a Transatlantic Partnership: A European strategy*. 1994. [cit.2014-18-2]. Dostupné na internete: <http://www.tpnonline.org/WP/wp-content/uploads/2013/09/Toward_Transatlantic_Partnership_European_Strategy.pdf>

platobnej bilancie v 70. rokoch.“²⁰ Po vytvorení colnej únie a dokončení jednotného trhu ES nastal presun právomocí v oblasti obchodnej politiky na komunitárnu úroveň, a USA tak namiesto rokovaní s jednotlivými členskými štátmi rokovali len s jedným obchodným partnerom. Následkom integračného vývoja ES sa zvýšili obavy USA, že v dôsledku vytvorenia jednotného európskeho trhu sa vytvorí tzv. „pevnosť Európa“, ktorá bude obmedzovať prístup amerických produktov a investícií na svoj trh.²¹

Koncom 80. rokov nastali tri dôležité udalosti ovplyvňujúce bilaterálne ekonomické vzťahy medzi EÚ a USA. V roku 1986 bol podpísaný Jednotný európsky akt, ktorý obsahoval záväzok odstraňovania administratívnych prekážok obchodu, ktoré napriek zrušeným clám zabráňovali obchodu. Trh, ktorý by bol vytvorený, by bol veľkostne podobný americkému domácomu trhu. V oblasti multilaterálnej ekonomickej spolupráce začali rokovania v rámci Uruguajského kola GATT a silný dopad na svetovú ekonomiku mal tiež rozpad Sovietskeho zväzu a pád komunizmu v strednej a východnej Európe. V oblasti obchodu bol charakteristickou črtou v 80. rokoch aj silnejúci protekcionizmus zo strany ES prameniacy zo zlej platobnej bilancie štátov, no začiatkom 90. rokov sa situácia zlepšila, nastal odklon od ekonomického súperenia medzi ES a USA smerom k prehlbovaniu kooperácie.

2.3 Vývoj od 90. rokov 20. storočia

Transatlantická deklarácia

Koniec studenej vojny vo vysokej miere poznačil vzťahy medzi západoeurópskymi štátmi a USA, priniesol ukončenie výskytu amerických vojsk na území Európy a znížil prioritu bezpečnostného aspektu vzájomných vzťahov v prospech hospodárskeho aspektu. V súvislosti so zníženou potrebou prítomnosti amerických vojsk na území Európy vznikli obavy, že v prípade, ak USA nebude naďalej garantom bezpečnosti, môže dôjsť k opätovnému nárastu nacionalizmu v jednotlivých európskych štátoch, a takáto situácia by ohrozila integračné procesy v Európe. Na druhej strane USA mali obavy týkajúce sa nepriaznivého budúceho vývoja vzťahov s európskymi štátmi, ktorý by mohol vyústiť do vybudovania tzv. „pevnosti Európa“ a USA by tak stratili dôležitého partnera ako

²⁰ BINDI, F.: *The Foreign Policy of the European Union. Assessing the Europe's Role in the World*. 2010. s. 21

²¹ HILL, Ch.: *The International Relations of the European Union*. 2011. str. 111

v bezpečnostnej oblasti, rovnako aj ekonomickej. Vznikla preto potreba transformácie transatlantických vzťahov, ktorá by odrážala situáciu v prostredí medzinárodných vzťahov po studenej vojne.

V Paríži v roku 1990²² bola Európskym spoločenstvom a Spojenými štátmi americkými prijatá Transatlantická deklarácia, ktorá položila základy premeny transatlantických²³ vzťahov. Napriek symbolickej povahe deklarácie jej význam spočíval v rozšírení vzájomnej spolupráce o ekonomickú, sociálnu a politickú dimenziu, a vyjadrení „explicitnej vízie rastúceho politického partnerstva medzi EÚ a USA“²⁴. Zavedený bol politický dialóg, ktorý vytváral prostredie spolupráce medzi najvyššími predstaviteľmi ES a USA. Cieľom prijatého dokumentu bolo určiť rámec širšej spolupráce, konzultácií v podobe pravidelných summitov v polročných intervaloch a stretnutí ministrov ako prostriedku na stretnutie požiadaviek globálnej ekonomiky po ukončení studenej vojny.²⁵ Dokument sa však zameriaval viac na identifikáciu spoločných hodnôt ako na kooperáciu v oblasti tvorby jednotlivých politík.

Deklarácia zdôrazňovala úzku spojitosť medzi transatlantickou solidaritou a zachovaním mieru, slobody a prosperity. Transatlantické partnerstvo bolo definované spoločnými dlhodobými cieľmi, ktoré zahŕňali oblasti:

- zdravá svetová ekonomika – vyznačujúca sa rastom s nízkou mierou inflácie, vysokou mierou zamestnanosti a spravodlivých sociálnych podmienok v rámci medzinárodnej stability,
- slobodný a otvorený obchod,
- podpora politických a ekonomických reforiem v rozvojových krajinách,
- integrácia strednej a východnej Európy do multilaterálnych inštitúcií.²⁶

Medzi hlavné faktory, ktoré ovplyvnili prijatie tohto dokumentu, patrilo predovšetkým prehodnotenie ekonomickej integrácie ES zo strany Spojených štátov, ktoré si uvedomovali, že sila aj ekonomický význam Spoločenstva vo svete bude naďalej narastať. Trhy ES boli v danom období hlavným cieľom amerických investícií a exportu výrobkov, a preto obavy zo

²² USEU. United State's Mission to the European Union. *The U.S.-EU Partnership*. [cit. 2013-5-11]. Dostupné na internete: <http://useu.usmission.gov/transatlantic_relations.html>

²³ V kontexte diplomovej je slovo „transatlantický“ použité na charakterizáciu členských štátov ES/EÚ a USA, nie na celý transatlantický priestor zahŕňajúci ostatné európske štáty a Kanadu

²⁴ CRESPO, E.B. – GANDOIS, J. – TINDEMANS, L.: *Toward a Transatlantic Partnership: A European strategy*. 1994. [cit.2014-18-2]. Dostupné na internete: <http://www.tponline.org/WP/wp-content/uploads/2013/09/Toward_Transatlantic_Partnership_European_Strategy.pdf>

²⁵ EGAN, M.P.: *Creating a Transatlantic Marketplace Government Policies and Business*. 2005. s. 11

²⁶ FROST, E. L.: *Transatlantic Trade: A Strategic Agenda*. 1997. s. 2

vzniku európskeho spoločného trhu a možného ohrozenia amerických ekonomických záujmov vyústili do snahy o potvrdenie a prehĺbenie spolupráce.

V priebehu 90. rokov sa rozšírila oblasť otázok a rovnako aj význam ich riešenia prostredníctvom politického dialógu, ktorý vznikol na základe Transatlantickej deklarácie. Daný dokument predpokladá partnerstvo globálneho charakteru medzi EÚ a USA, ktoré by pokrývalo široké spektrum spoločných ekonomických, politických a bezpečnostných záujmov realizovaných prostredníctvom bilaterálnej spolupráce v oblasti riešenia multilaterálnych otázok.²⁷

Prijatie Transatlantickej deklarácie je vo všeobecnosti považované za dôležitý posun vo vzájomných vzťahoch medzi EÚ a USA, nakoľko bol inštitucionálny rámec vzájomných konzultácií prenesený na úroveň EÚ namiesto početných bilaterálnych vzťahov USA s jednotlivými členskými štátmi Únie. Transatlantická deklarácia však nespĺnila pôvodné očakávania, keďže sa obe strany v prvej polovici 90. rokov zamerali viac na riešenie problémov na domácej úrovni, ako na bilaterálnu spoluprácu. EÚ sa v danom období orientovala hlavne na vytváranie hospodárskej a menovej únie, a na prípravu na ďalšie rozširovanie. Na druhej strane, USA riešili problémy domáceho hospodárstva a sústredili sa na posilňovanie spolupráce v rámci severoamerického hospodárskeho priestoru, ktorá v roku 1994²⁸ vyústila do podpísania Severoamerickej dohody o voľnom obchode. Negatívny dopad na vzájomné hospodárske vzťahy mal aj neustály nárast obchodných sporov.

Nová transatlantická agenda

Koncom prvej polovice 90. rokov rýchlosť politických a ekonomických zmien prekonala nástroje a mechanizmy ukotvené v Transatlantickej deklarácii, a ani summity konajúce sa medzi EÚ a USA nepriniesli významné výsledky. Opätovne vzrástla potreba posilnenia a rozšírenia spolupráce bilaterálnych transatlantických vzťahov.

Na summite najvyšších vládnych predstaviteľov EÚ a USA v Madride v roku 1995 bol prijatý dokument s názvom Nová transatlantická agenda (NTA), ktorý vytvoril spoločný rámec pre EÚ a USA, umožňujúci jednotnú reakciu na globálne problémy. V tomto

²⁷ CRESPO, E.B. – GANDOIS, J. – TINDEMANS, L.: *Toward a Transatlantic Partnership: A European strategy*. 1994. [cit. 2014-18-2]. Dostupné na internete: <http://www.tpnonline.org/WP/wp-content/uploads/2013/09/Toward_Transatlantic_Partnership_European_Strategy.pdf>

²⁸ NAFTA. Portál Sekretariátu NAFTA. *North American Free Trade Agreement*. [cit. 2014-3-01]. Dostupné na internete: <<https://www.nafta-sec-alena.org/Default.aspx?tabid=97&ctl=FullView&mid=1588&language=en-US>>

dokumente bol zachovaný mechanizmus summitov na najvyššej úrovni minimálne dvakrát ročne, zároveň boli bilaterálne vzťahy prenesené na kvalitatívne vyššiu úroveň. Agenda explicitne uvádzala viacúrovňovú spoluprácu – intergovernmentálna úroveň predstavovala spoluprácu medzi najvyššími predstaviteľmi vlád, transgovernmentálna spolupráca na úrovni vládnych úradníkov, ktorej súčasťou bola kooperácia na každodennej báze, a transnacionálna úroveň spolupráce predstavovala priame kontakty medzi obyvateľmi oboch strán Atlantiku.²⁹ USA v NTA uznali EÚ ako kolektívneho aktéra a spoločne špecifikovali cieľové oblasti a budúce smerovanie spolupráce.

V snahe o prehĺbovanie inštitucionalizácie vzťahov vznikali ďalšie platformy: Senior Level Group (SLG) a Task Force, ktorých úlohou bola príprava summitov a ministerských stretnutí, stretnutia na úrovni poslancov Európskeho parlamentu a amerických zákonodarcov, forma nevládných dialógov medzi podnikateľskými a obchodnými skupinami. Jednou z úloh SLG je vydávanie oficiálnych správ obsahujúcich niekedy jemne prikrášený, ale veľmi užitočný prehľad otázok v rámci transatlantickej agendy, vrátane dohôd a sporných bodov v oblastiach diplomatickej kooperácie, globálnych výziev a ekonomických otázok.³⁰

Samotná agenda sa skladala zo 4 častí vychádzajúcich z Transatlantickej deklarácie a jej cieľom bolo najmä rozšíriť existujúce konzultačné a kooperačné mechanizmy³¹, pričom dôraz bol kladený viac na kooperáciu v jednotlivých oblastiach, ako len na konzultácie. Podpora mieru, stability a rozvoja demokracie a rozvoj vzájomných ekonomických vzťahov a svetového obchodu boli tradičnou súčasťou bilaterálnych vzťahov a v rámci NTA bola pozornosť zameraná na ich prehĺbenie. Naopak, reakcia na globálne výzvy a budovanie mostov cez Atlantik boli inovatívnejšieho charakteru a zamerané boli na rozšírenie doterajšej spolupráce v nasledovných oblastiach:

1. Podpora mieru, stability a rozvoja demokracie:
 - podpora rozvoja trhových inštitúcií v nových trhových ekonomikách v strednej a východnej Európe a dodržiavanie demokracie v novovzniknutých republikách bývalého ZSSR a Juhoslávie,
 - zvyšovanie stability na poli jadrových zbraní, najmä spolupráca s Ruskom,
 - rozvoj demokracie v Turecku v súvislosti s možnou budúcou integráciou do EÚ,
 - podpora mierového úsilia na Blízkom východe.

²⁹ POLLACK, M.A – SCHAFFER, G.C.: *Transatlantic Governance in the Global Economy*. 2011. s. 5

³⁰ EGAN, M.P.: *Creating a Transatlantic Marketplace Government Policies and Business*. 2005. s. 12

2. Reakcia na globálne výzvy:
 - užšia spolupráca v oblasti boja s organizovaným zločinom,
 - spolupráca pri ochrane životného prostredia,
 - vytvorenie systému včasného varovania a reakcie na rozvoj nových chorôb.
3. Rozvoj vzájomných ekonomických vzťahov a svetového obchodu:
 - vzájomné otvorenie trhov v súlade s pravidlami GATT,
 - požiadavka na vytvorenie Transatlantického trhu,
 - snaha o vytvorenie dohody v oblasti informačných technológií.
4. Budovanie mostov cez Atlantik:
 - spolupráca v oblasti vzdelávania a kultúrneho povedomia.³²

Spoločne s prijatím NTA bol vydaný aj Spoločný akčný plán, vytvárajúci dojem obsiahnutia všetkých oblastí možnej kooperácie medzi EÚ a USA, nakoľko obsahoval až 150 spoločných cieľov. Významným pokrokom bolo aj uznanie EÚ nielen ako obchodnej a ekonomickej organizácie, ale ako politickej sily, ktorá má predpoklady na vybudovanie pozície rovnocenného partnera USA.³³

V období vydania Novej transatlantickej agendy bol zavedený rámec spoločnej bilaterálnej spolupráce medzi EÚ a USA oveľa viac komplexný v oblasti inštitucionálnych postupov a celkovo ambicióznejší a formálnejší, ako mali USA alebo EÚ s ktorýmkoľvek iným partnerom v oblasti bilaterálnej spolupráce.³⁴ Napriek vysokému potenciálu, NTA nepriniesla významné výsledky vzájomnej spolupráce v cieľových oblastiach. Danú skutočnosť je možné vysvetliť hierarchickou štruktúrou a vzťahmi medzi SLG, Task Force a summitmi na najvyššej úrovni, najmä nedostatočnou záväznou rozhodovacou právomocou orgánov na nižšej úrovni. Následkom bol častý presun agendy na najvyššiu úroveň, a tým spôsobená neefektívnosť celkového procesu. Ďalšie dôvody nedostatočného využitia potenciálu: nedostatok politickej vôle, nadbytočne zložitý proces, zlyhanie pri určovaní priorít, nedostatok transparentnosti a zlyhanie zapojenia zákonodarcov do procesu negociácií a kooperácie³⁵.

³² EURUNION. Portál Európskej únie. *Nová Transatlantická agenda/ New Transatlantic Agenda*. [cit. 2013-02-04]. Dostupné na internete: <<http://www.eurunion.org/partner/agenda.htm>>

³³ EGAN, M.P.: *Creating a Transatlantic Marketplace Government Policies and Business*. 2005. s. 11

³⁴ HAMILTON, D.S. – BURWELL, F.G.: *Shoulder to Shoulder: Forging a Strategic EU-US Partnership*. 2009. str. 72 – 73

³⁵ Ibid.

Transatlantický obchodný dialóg

Transatlantický obchodný dialóg (TABD) sa uskutočňuje formou summitov na úrovni predstaviteľov dôležitých amerických a európskych podnikov, vytvára koalíciu multilaterálnych korporácií, a ide o tzv. komerčnú diplomáciu. Prostredníctvom následnej komunikácie medzi vládny a súkromným sektorom prispieva k liberalizácii a k zmenám v legislatíve, ktoré majú postupne vytvoriť prijateľné podnikateľské prostredie, k eliminácii konkrétnych prekážok vo vzájomnom obchode a urýchlí proces negociácií v oblasti vzájomného obchodu.

Transatlantický obchodný dialóg bol vybudovaný podľa vzoru „Európskeho okrúhleho stola“, ktorý bol zavedený pri rokovaní o vytvorení jednotného trhu³⁶ a predstavuje „novú platformu pre liberalizáciu obchodu, ktorá sa preukázala byť rýchlejšia s väčším dôrazom na konsenzus zúčastnených strán ako tradičné medzivládne negociácie“³⁷.

Pracovné skupiny TABD:

- „Pracovná skupina zameraná na vytváranie vhodných podmienok pre obchod, tzv. napomáhanie obchodu³⁸, orientovaná na konvergenciu regulačných mechanizmov v oblasti elektronického obchodu, štandardov účtovníctva, kontroly exportu
- Globálne otázky smerujúce k pretaveniu transatlantických väzieb do globálneho obchodného systému vis-a-vis WTO
- Malé a stredné podnikanie, upevňujúce väzby malých a stredných podnikov, podporujúce ich obchodné príležitosti
- Transatlantický poradný výbor pre štandardizáciu a reformu regulačného systému, ktorý je permanentne pracujúcou skupinou mimoriadneho významu.“³⁹

Na základe úspešného projektu Transatlantického obchodného dialógu vznikli ďalšie spoločné iniciatívy⁴⁰:

- Transatlantická iniciatíva malého podnikania
- Transatlantický dialóg o práci
- Transatlantický spotrebiteľský dialóg
- Transatlantický dialóg o životnom prostredí
- Transatlantický legislatívny dialóg

³⁶ EGAN, M.P.: *Creating a Transatlantic Marketplace Government Policies and Business*. 2005. s. 12

³⁷ STERN. P.: *New paradigm for trade expansion and regulatory hamonization: the Transatlantic Business Dialogue*. 1997. In: *The European business journal*. s. 35 – 46

³⁸ business facilitation

³⁹ BROCKOVÁ, I. *Transatlantická ekonomická integrácia. Partnerstvo alebo rivalita USA a Európy?*. 2010. s. 17

⁴⁰ CIHELKOVÁ, E.: *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003. s. 164

Transatlantické ekonomické partnerstvo

Dokument s názvom Transatlantické ekonomické partnerstvo (TEP) bol prijatý na summite vysokých predstaviteľov EÚ a USA v Londýne v roku 1998⁴¹. Dokument priamo nadväzoval na jeden z cieľov NTA, ktorým je „prínos k rozšíreniu medzinárodného obchodu a bližšie ekonomické vzťahy“⁴². Základným cieľom prijatého dokumentu bola identifikácia prvkov vzájomných ekonomických vzťahov a iniciatíva oboch strán zintenzívniť a rozšíriť kooperáciu, rovnako aj spoločné akcie v oblasti obchodu a investícií. Daný dokument sa zameriaval na bilaterálnu a zároveň aj multilaterálnu spoluprácu, najmä na pôde WTO. Na dosiahnutie predložených cieľov boli zvolené dve metódy: kooperatívne postupy (spolupráca v oblasti regulácie obchodu, spolupráca vedcov, koordinácia pozícií EU a USA na pôde WTO a iné) a obchodné rokovania.

V oblasti multilaterálnej spolupráce sa obe strany zaviazali participovať v pravidelnom dialógu na úrovni ministrov a vládnych úradníkov. Bližšia spolupráca oboch entít však nemala viesť k obmedzenej spolupráci s ďalšími aktérmi na medzinárodnej úrovni. Naopak, jednou z priorít spolupráce bolo zahrnúť ostatných obchodných partnerov do spolupráce na multilaterálnej úrovni a využiť všetky možnosti a príležitosti vedenia dialógu aj s nimi. Dialóg v rámci multilaterálnej časti TEP mal viesť k analýze vzájomných postojov voči politikám negociovaným na pôde WTO, ich porovnaní a presadzovaní spoločnej politiky v otázkach liberalizácie medzinárodného obchodu.

Bilaterálna časť TEP znamenala začiatok negociácií o odstraňovaní technických bariér v určitých oblastiach obchodu, vrátane služieb a duševného vlastníctva. Kooperácia smerujúca k postupnému odstraňovaniu technických bariér, najmä v regulačnej oblasti a v oblasti vzájomného uznávania certifikácií, vo vzájomnom obchode prihliadala na osobitosti domácich regulačných postupov a spoluprácu s ďalšími zúčastnenými stranami, obzvlášť TABD.

Organizačný rámec bilaterálnych ekonomických vzťahov medzi EÚ a USA si v dôsledku prijatia TEP a Akčného plánu vyžadoval zmeny odrážajúce snahu o realizáciu plného potenciálu bilaterálneho partnerstva. Politickým impulzom ostali summity najvyšších predstaviteľov oboch partnerov konajúce sa dvakrát ročne a doplnené boli o kabinetné

⁴¹ EUROPA. Portál Európskej únie. *Transatlantic Economic Partnership*. 1998. [cit. 2014-02-04]. Dostupné na internete: <http://eeas.europa.eu/us/docs/trans_econ_partner_11_98_en.pdf>

⁴² EURUNION. Portál Európskej únie. *Nová Transatlantická agenda/ New Transatlantic Agenda*. [cit. 2013-02-04]. Dostupné na internete: <<http://www.eurunion.org/partner/agenda.htm>>

stretnutia. TEP mal byť nástrojom k vytváraniu otvorenejšieho a prístupnejšieho svetového obchodného partnerstva a rozvoju bilaterálnych vzťahov.⁴³

2.4 Transatlantické vzťahy v 21. storočí

Transatlantická ekonomická rada

V roku 2007 bola založená Transatlantická ekonomická rada (TEC) na summite EÚ-USA, ktorá mala za úlohu dohliadať na medzivládnu kooperáciu s cieľom prehĺbiť ekonomickú integráciu medzi Európskou úniou a Spojenými štátmi americkými. 30. apríla 2007 podpísal predseda Európskej komisie Barroso, nemecká kancelárka Angela Merkelová a prezident USA George W. Bush „Rámec pre zvyšovanie ekonomickej integrácie medzi Spojenými štátmi americkými a Európskou úniou“⁴⁴, ktorého hlavným cieľom bolo prijatie programu kooperácie a založenie TEC.

TEC má za cieľ posilnenie spoločnej spolupráce v oblasti redukcie regulačných bariér obchodu, ochrany práv duševného vlastníctva, zabezpečenia bezpečného obchodu, integrácie finančných trhov, podporu inovácií a technológií a podporu vzniku otvorených investičných režimov.⁴⁵ Je to inštitúcia vytvorená za účelom zachovania kontinuity spolupráce rokovaní medzi predstaviteľmi Európskej komisie a členov americkej vlády, ktorí majú politickú zodpovednosť v oblastiach jednotlivých politik.

Úlohy TEC boli definované v Rámci pre zvyšovanie ekonomickej integrácie:

- dohľad nad progresom a urýchlenie spoločných cieľov,
- sprievodné práce medzi konaním jednotlivých summitov EÚ a USA,
- prijatie pracovného programu na dosiahnutie stanovených cieľov,
- polročné hodnotenie progresu dosahovania cieľov,
- dohľad nad prípravami ročných správ pre summity EÚ a USA,
- napomáhanie pri užšej spolupráci medzi EÚ, USA a zákonodarcami oboch strán.⁴⁶

⁴³ EUROPA. Portál Európskej únie. *Transatlantic Economic Partnership*. 1998. [cit. 2014-02-04]. Dostupné na internete: <http://eeas.europa.eu/us/docs/trans_econ_partner_11_98_en.pdf>

⁴⁴ EUROPA. Portál Európskej únie. *Framework for Advancing Transatlantic economic integration between the European Union and the United States of America*. 2007. [cit. 2013-02-04]. Dostupné na internete: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/may/tradoc_134654.pdf>

⁴⁵ VERHEUGEN, G.: *New Era in Transatlantic Cooperation*. 2008. In: Social Europe: the journal of the European left. s. 55 – 58

⁴⁶ EUROPA. Portál Európskej únie. *Framework for Advancing Transatlantic economic integration between the European Union and the United States of America*. 2007. [cit. 2014-02-04]. Dostupné na internete:

V dôsledku nepriaznivého ekonomického vývoja v roku 2009 a jeho následkoch na bilaterálne ekonomické vzťahy medzi EÚ a USA by sa hlavný ministerský orgán mal zamerať na podporu ekonomického oživenia a rastu, koordináciu prístupov na úrovni multilaterálnych rokovaní a zvýšenie snáh o vytvorenie bezbariérového transatlantického trhu.⁴⁷

2.5 Inštitucionálny rámec súčasných vzťahov medzi EÚ a USA

Vzhľadom na dlhý inštitucionálny vývoj vzťahov medzi členskými štátmi EÚ a USA sú v súčasnosti bilaterálne vzťahy veľmi komplexné a zložené. „Vzťah medzi EÚ a USA sa skladá z obrovského množstva väzieb medzi podobne zmýšľajúcimi vládnymi jednotkami, ktoré sú z hľadiska ich funkcií veľmi podobné a poskytujú pevné spojenie v rámci riadenia transatlantických vzťahov zasahujúcich široké spektrum politik.“⁴⁸ Počiatky vzájomnej spolupráce siahajú do povojnového obdobia, ale formovanie transatlantických formálnych a neformálnych inštitúcií sa spája až s obdobím 90. rokov 20. storočia, počas ktorých boli prijaté dokumenty zakladajúce prvé inštitúcie. S rozširovaním a prehĺbovaním vzájomnej spolupráce a zmenou globálneho prostredia sa dané inštitúcie postupne transformovali, aby pomohli zefektívniť spoluprácu medzi EÚ a USA.

V súčasnosti prebieha bilaterálna spolupráca na intergovernmentálnej, transgovernmentálnej a transnacionálnej úrovni, a zaoberá sa širokým spektrom otázok prevažne v oblasti bezpečnostnej a ekonomickej. V jej rámci sa usporadúva 1 summit na úrovni najvyšších predstaviteľov, 7 ministerských dialógov, 56 sektorových dialógov a existujú 3 mimovládne platformy.⁴⁹ Na obrázku č. 1 je znázornený komplexný inštitucionálny rámec, no vzhľadom na užšie zameranie diplomovej práce na ekonomický aspekt bilaterálnych vzťahov medzi EÚ a USA zameriame sa v nasledovnej časti práce na analýzu súčasného inštitucionálneho rámca transatlantických vzťahov v rámci ekonomickej spolupráce.

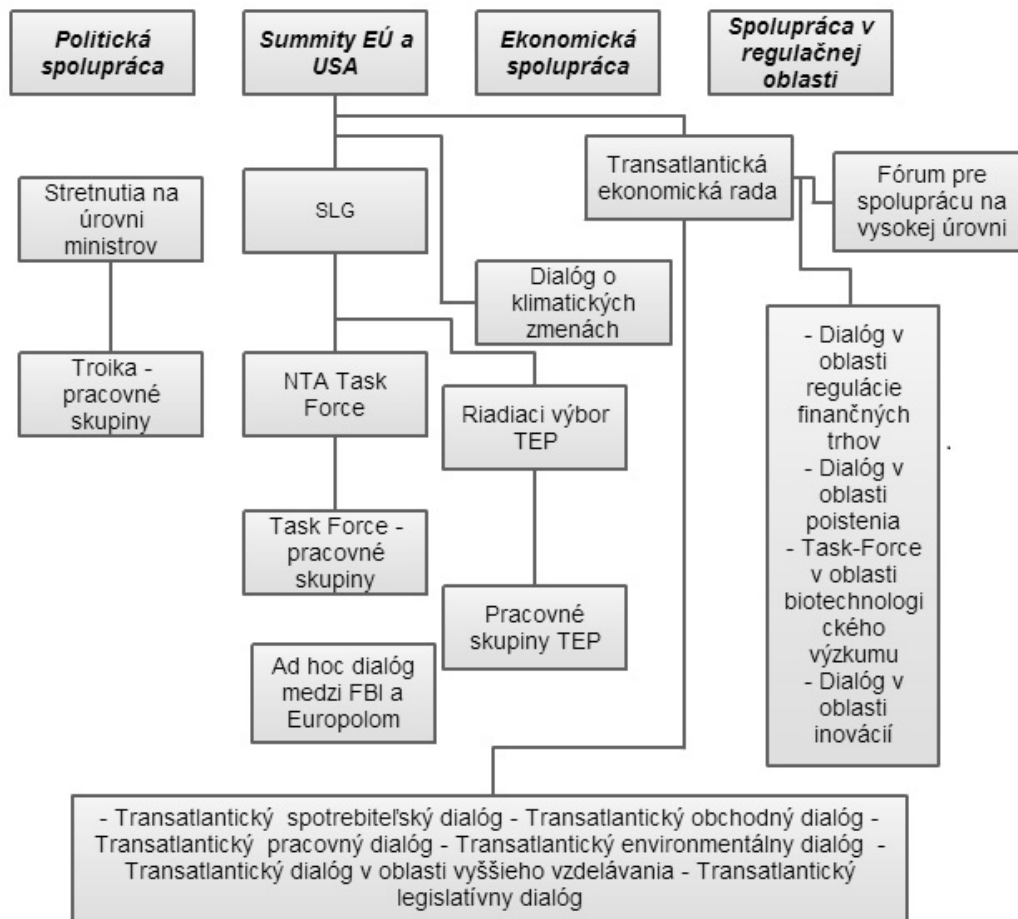
<http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/may/tradoc_134654.pdf>

⁴⁷ HAMILTON, D.S. – BURWELL, F.G.: *Shoulder to Shoulder: Forging a Strategic Eu-US Partnership*. 2009. str. 75

⁴⁸ HAMILTON, D.S. – BURWELL, F.G.: *Shoulder to Shoulder: Forging a Strategic Eu-US Partnership*. 2009. str. 71

⁴⁹ ESPO. European Strategic Partnership Observatory. *EU – United States*. 2013. [cit. 2014-03-01]. Dostupné na internete: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/may/tradoc_134654.pdf>

Schéma č. 1 Inštitucionálny rámec transatlantických vzťahov



ZDROJ: Vlastné spracovanie

Spolupráca na najvyššej úrovni predstavujúca intergovernmentálnu úroveň transatlantických vzťahov bola založená prijatím Transatlantickej deklarácie začiatkom 90. rokov. Spočiatku sa summity najvyšších predstaviteľov EÚ a USA konali dvakrát ročne, ale od roku 2000 sa summity usporadúvajú raz ročne⁵⁰. Význam summitu spočíva v tom, že slúži ako fórum pre medzivládne konzultácie a rokovania najvyšších politických predstaviteľov a celý rozhodovací proces transatlantických vzťahov sa začína aj končí práve na jednotlivých summitoch.⁵¹

Transatlantická hospodárska rada je jednou z najdôležitejších transatlantických inštitúcií v ekonomickej oblasti. Predstavuje transgovernmentálnu zložku vzájomných vzťahov, nakoľko spolupráca prebieha medzi predstaviteľmi Európskej komisie a americkej

⁵⁰ USEU. United State's Mission to the European Union. *U.S. – EU Relations*. [cit. 2014-2-8]. Dostupné na internete: <http://useu.usmission.gov/us_eu_summits.html>

⁵¹ POLLACK, M.A.: *The Political Economy of Transatlantic Partnership*. s. 10

vlády disponujúcimi rozhodovacími právomocami v jednotlivých diskutovaných oblastiach. EK zastupujú najmä komisár pre zahraničné vzťahy, komisár pre obchod a vnútorný trh, alebo komisár pre služby. Súčasťou je aj Skupina poradcov, ktorá bola zriadená z dôvodu podpory dialógu medzi ďalšími zúčastnenými stranami, a je zložená zo zástupcov troch transatlantických dialógov: obchodného, spotrebiteľského a legislatívneho.⁵² TEC teda spája dve úrovne vzťahov medzi EÚ a USA, a to transgovernmentálnu a transnacionálnu.

Fórum pre spoluprácu na vysokej úrovni (EU-US High Level Working Group, HLWG) bolo založené Transatlantickou ekonomickou ranou na podnet najvyšších predstaviteľov, ktorí sa zúčastnili summitu medzi EÚ a USA v roku 2011.⁵³ V súvislosti s obnovením rokovaní o vytvorení pásma voľného obchodu v transatlantickom priestore bolo HLWG požiadané o vykonanie ekonomickej analýzy potenciálnych problémových oblastí v rámci rokovaní medzi predstaviteľmi EÚ a USA, a tiež dopadu vytvorenia zóny voľného obchodu na ekonomiky EÚ a USA. HLWG predstavuje orgán inštitucionálneho rámca transatlantických vzťahov zaoberajúci sa technickou analýzou a podporou rozvoja bilaterálnych vzťahov. Výsledky svojej činnosti odovzdáva TEC, ktorá ich ďalej zaraďuje do agendy summitov.

Stretnutia NTA Task Force a SLG sa uskutočňujú ad hoc a zúčastňujú sa ich predstavitelia Ministerstva zahraničných vecí, prípadne zástupcovia Rady pre národnú bezpečnosť USA a zo strany EÚ sa daných stretnutí zúčastňuje predstaviteľ Európskej zahraničnej služby. Oba orgány sa zaoberajú otázkami týkajúcimi sa NTA.⁵⁴ Jednotlivé pracovné skupiny Task Force sa zameriavajú na užšie otázky agendy NTA a zabezpečujú tiež administratívnu pomoc. SLG sa zvyčajne stretáva dvakrát ročne a NTA Task Force sa stretáva častejšie, v prípade potreby riešenia konkrétného ekonomického či bezpečnostného problému.⁵⁵

Riadiaci výbor TEP a jednotlivé pracovné skupiny sa skladajú z expertov v ekonomickej oblasti, ktorí sa detailnejšie zaoberajú jednotlivými problémami.⁵⁶ Následne podávajú informácie SLG a ministrom a monitorujú realizáciu cieľov v rámci

⁵² VERHEUGEN.G.: *New Era in Transatlantic Cooperation*. 2008. In: *Social Europe: the Journal of the European left*. s. 55 – 58

⁵³ EUROPA. Portál Európskej únie. *EU-US High Level Working Group on Jobs and Growth*. [cit. 2014-2-8]. Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/cooperating-governments/usa/jobs-growth/index_en.htm>

⁵⁴ ESPO. European Strategic Partnership Observatory. *EU – United States*. 2013 [cit. 2014-03-01]. Dostupné na internete: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/may/tradoc_134654.pdf>

⁵⁵ POLLACK, M.A.: *The Political Economy of Transatlantic Partnership*. s. 10

⁵⁶ POLLACK, M.A.: *The Political Economy of Transatlantic Partnership*. s. 11

Transatlantického ekonomického partnerstva.⁵⁷ Riadiaci výbor TEP je v úzkom kontakte s jednotlivými transatlantickými dialógmi, od ktorých môže prijímať odporúčania na zmeny alebo doplnenia návrhov politík.

Transnacionálnu úroveň ekonomických vzťahov medzi EÚ a USA predstavujú jednotlivé dialógy, ktoré slúžia na spoluprácu profesionálov z oboch strán Atlantiku v jednotlivých oblastiach ekonomiky. Najvýznamnejšiu úlohu zohráva Transatlantický obchodný dialóg, ktorý sa skladá zo štyroch pracovných skupín zaoberajúcich sa zjednodušovaním podnikania, globálnymi otázkami, problémami malých a stredných podnikov a výboru zameraného na reformu v oblasti štandardov a regulácie.⁵⁸ Princíp liberalizácie obchodu prostredníctvom konsenzu podnikateľského prostredia a jeho následnej konzultácie a odporúčaní je základom fungovania daného dialógu. Významnú úlohu zohráva aj Transatlantický spotrebiteľský dialóg, ktorý vytvára akúsi protiváhu TABD, a Transatlantický legislatívny dialóg spájajúci zákonodarcov z USA a EÚ s cieľom analýzy potenciálnej harmonizácie niektorých regulačných opatrení.

⁵⁷ EUROPA. Portál Európskej únie. *Transatlantic Economic Partnership*. 1998. [cit. 2014-02-04]. Dostupné na internete: <http://eeas.europa.eu/us/docs/trans_econ_partner_11_98_en.pdf>

⁵⁸ STERN. P.: *New Paradigm for Trade Expansion and Regulatory Harmonization: the Transatlantic Business Dialogue*. 1997. In: The European business journal. s. 35 – 46

3. Bilaterálne obchodné a investičné vzťahy

3.1 Súčasné postavenie EÚ a USA v globálnom ekonomickom prostredí

Bilaterálne vzťahy medzi EÚ a USA boli v posledných dekádach do vysokej miery ovplyvňované globalizačnými procesmi vo svetovej ekonomike a rýchlym ekonomickým rastom niektorých rozvojových štátov. „Napriek tomu, že sa neustále zvyšuje prepojenosť a interdependencia ekonomík vo svete, rovnováha ekonomickej sily sa presúva z tradičného „Západu“ smerom ku krajinám ako Čína, India a Brazília.“⁵⁹ Transatlantickí partneri sa ocitli v situácii, v ktorej sa stali súpermi v oblasti prístupu na nové rýchlo rastúce trhy a k prírodným zdrojom. V dôsledku zvyšujúcej sa závislosti USA od Číny a zároveň zvyšujúcej sa závislosti EÚ od Ruska rastie hrozba geopolitickej a geo-ekonomickej divergencie medzi EÚ a USA.⁶⁰ Na druhej strane, nakoľko dané rýchlo rozvíjajúce sa štáty ohrozujú dominantnú pozíciu EÚ a USA, obe ekonomiky si uvedomujú dôležitosť vzájomnej spolupráce vo svetovej ekonomike.

Súčasný hospodársky vzťah medzi EÚ a USA patrí k najkomplexnejším a sú najhlbšie integrované v globálnej ekonomike. EÚ so svojimi 28 členskými štátmi predstavuje najväčšiu ekonomickú entitu, ktorá sa na tvorbe svetového HDP podieľa 23 %⁶¹. USA napriek strate postavenia hegemonu v oblasti ekonomiky stále ostáva jednou z najväčších a najdôležitejších ekonomík sveta s 22 %-ným⁶² podielom na svetovom HDP. Spoločne teda tvoria takmer polovicu svetového HDP a napriek neustálemu zmenšovaniu ich relatívnej ekonomickej sily v dôsledku ekonomického rastu rozvojových štátov, najmä Číny, ktorá sa v roku 2012 podieľala na svetovom HDP 11 %⁶³, postavenie EÚ a USA vo svetovej ekonomike je ešte stále veľmi významné.

⁵⁹ HAMILTON, D.S.: *Europe 2020: Competitive or Complacency?* s. 187

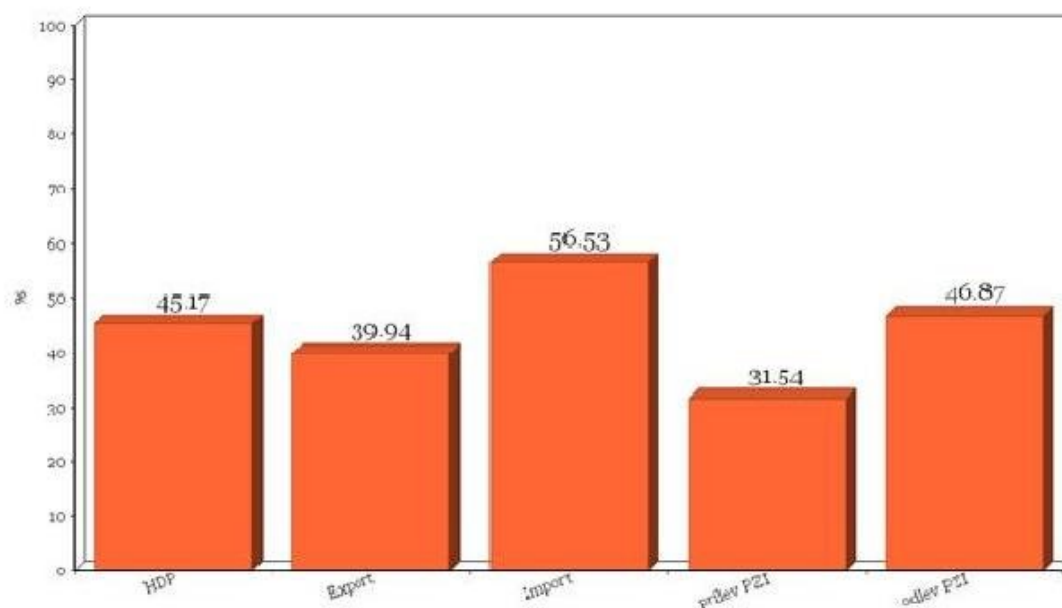
⁶⁰ BINDI, F.: 2010. *The Foreign Policy of the European Union. Assessing the Europe's Role in the World.* s. 210

⁶¹ UNCTAD. Portál Konferencie OSN pre obchod a rozvoj. *Real GDP growth rates, total and per capita, annual 1970 – 2012.* [cit. 2014-15-2]. Dostupné na internete: <<http://unctadstat.unctad.org/TableView/tableView.aspx?ReportId=109>>

⁶² Ibid.

⁶³ Ibid.

Graf č. 1 Podiel transatlantickej ekonomiky na svetovej ekonomike



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov UNCTAD⁶⁴

EÚ je najväčším obchodujúcim blokom a spoločne s USA tvoria takmer 40 % svetového exportu a viac ako 56 % svetového importu. V oblasti svetového obchodu s tovarom EÚ ako celok v roku 2012 predstavovala najväčšieho svetového exportéra a USA najväčšieho svetového importéra.⁶⁵ V oblasti svetového obchodu so službami EÚ bola najväčším importérom aj exportérom, USA boli na druhom mieste nasledované Čínou.⁶⁶

Obchodné vzťahy medzi EÚ a USA boli v priebehu posledných rokov negatívne poznačené bilaterálnymi obchodnými spormi. V minulosti boli hlavnými spornými otázkami najmä tarifné bariéry, ktoré v súčasnosti nezohrávajú dôležitú úlohu, nakoľko sa úroveň tarifného zaťaženia neustále znižuje a rovnako prebieha kontinuálna liberalizácia vzájomného obchodu. Naopak, zvyšuje sa význam netarifných prekážok obchodu, ktoré sú aplikované prostredníctvom prijímania a uplatňovania domácich politík súvisiacich s obchodom, a ktoré obmedzujú prístup k danému trhu.⁶⁷

⁶⁴ UNCTAD. Portál Konferencie OSN pre obchod a rozvoj. *Real GDP growth rates, total and per capita, annual 1970 – 2012*. [cit.2014-15-2]. Dostupné na internete:

<<http://unctadstat.unctad.org/TableView/tableView.aspx?ReportId=109>>

UNCTAD. Portál Konferencie OSN pre obchod a rozvoj. *Value growth rates of merchandise exports and imports, annual 1950 – 2012*. [cit. 2014-15-2]. Dostupné na internete:

<<http://unctadstat.unctad.org/TableView/tableView.aspx?ReportId=102>>

⁶⁵ WTO. *World Trade Report*. s. 34

⁶⁶ WTO. *World Trade Report*. s. 37

⁶⁷ EGAN, M.P.: *Creating a Transatlantic Marketplace Government Policies and Business*. s. 1 – 3

Ekonomiky niektorých členských štátov EÚ a USA patria medzi najkonkurencieschopnejšie vo svete. Na základe Globálneho indexu konkurencieschopnosti,⁶⁸ ktoré vydáva Svetové ekonomické fórum, USA spoločne s Fínskom, Nemeckom, Švédskom, Holandskom a Veľkou Britániou patria do prvej desiatky najkonkurencieschopnejších ekonomík. V daných ekonomikách je kladený vysoký dôraz na inovácie, zavádzanie nových technológií do praxe a sofistikované podnikateľské prostredie. Fínsko a Švédsko sa tradične nachádzajú na najvyšších priečkach v oblasti dobre fungujúcich a vysoko transparentných verejných inštitúcií. Holandsko a Nemecko obsadzujú vysoké priečky v oblasti dobre rozvinutej infraštruktúry.⁶⁹ Na druhej strane, krízou hlboko zasiahnuté Grécko sa nachádza až na 91. priečke a niektoré ďalšie nové členské štáty, ako Chorvátsko, Slovenská republika, Lotyšsko či Rumunsko, sa nachádzajú uprostred rebríčka konkurencieschopnosti. Rôzna úroveň konkurencieschopnosti reflektuje vysoký stupeň heterogenity jednotlivých členských štátov EÚ.

Ekonomika založená na inováciách si vyžaduje investície do vedy a výskumu. Spomedzi členských štátov najväčšie investície v pomere k HDP za rok 2011 uskutočnili Fínsko s 3,8 % a Švédsko s 3,39 %. Z nových členských štátov investovali najviac Slovinsko s 2,47 % a Estónsko s 2,37 %. Najmenší objem investícií v danom roku vykázali Grécko a Cyprus, ktoré boli značne zasiahnuté ekonomickou krízou, a najnovšie členské štáty Bulharsko a Rumunsko, v ktorých percentuálny podiel investícií do vedy a výskumu vo vzťahu k HDP bol len okolo 0,5 %. USA investovalo 2,67 % a sektorové zameranie investícií bolo najmä do podnikateľského sektora.⁷⁰

⁶⁸ WORLD ECONOMIC FORUM. *The Global Competitiveness Report 2013–2014*. str. 23 – 24.

⁶⁹ Ibid.

⁷⁰ Ibid.

3.2 Vývoj transatlantických obchodných vzťahov

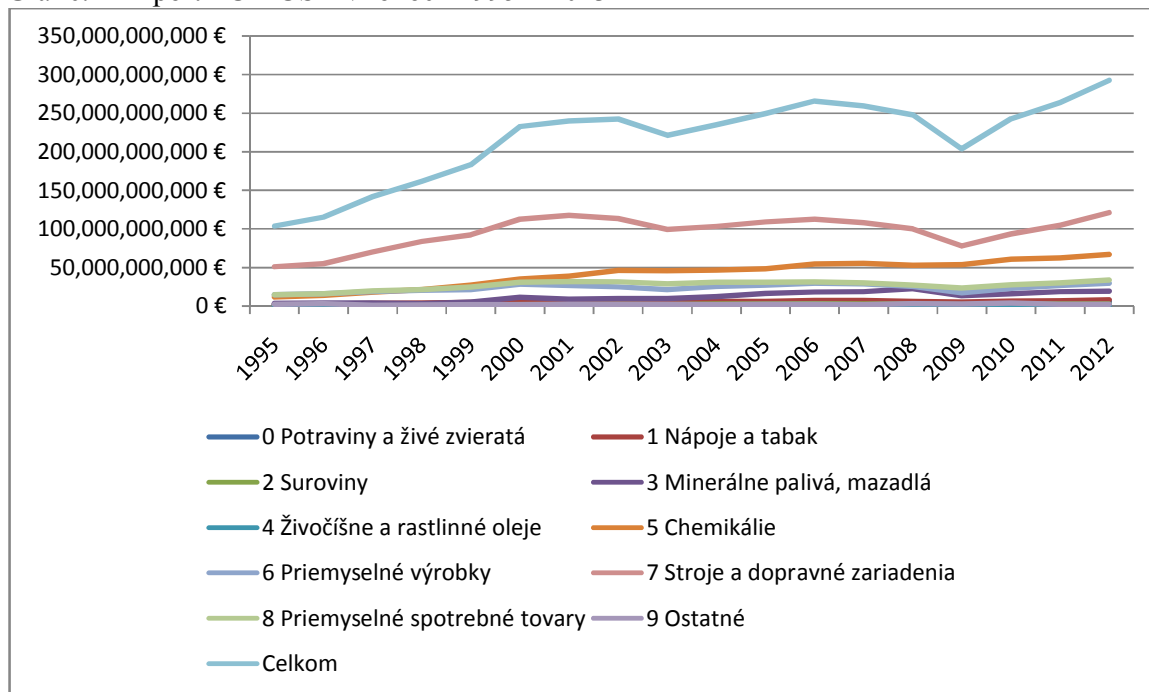
V nasledujúcej časti diplomovej práce vykonáme analýzu bilaterálneho obchodu medzi EÚ a USA s tovarom v období medzi rokmi 1995 až 2012. Obdobie od roku 1995 je charakteristické zvýšeným úsilím EÚ aj USA o užšiu spoluprácu v obchodnej oblasti, čoho dôkazom je aj zmluvný vývoj bilaterálnych vzťahov predstavený v úvodnej kapitole práce, no rovnako aj spoločnou kooperáciou v oblasti multilaterálnej liberalizácie svetového obchodu na pôde WTO.

Pri analýze vzájomného obchodu medzi EÚ a USA je tiež potrebné prihliadať na zmeny v svetovej ekonomike a ďalšie faktory ovplyvňujúce bilaterálny obchod, napríklad rozširovanie integrácie v rámci EÚ, zahraničnoobchodnú orientáciu oboch ekonomík na ázijské rozvojové štáty, či prehĺbovanie regionálnej obchodnej integrácie USA v rámci zoskupenia NAFTA.

Vzájomný vývoj bilaterálneho obchodu medzi EÚ a USA je v dôsledku procesu globalizácie a neustále zvyšujúcej sa interdependencie jednotlivých ekonomík sveta ovplyvňovaný trendmi a udalosťami v svetovom hospodárstve. Na základe danej skutočnosti je nutné pri analýze bilaterálneho obchodu vziať do úvahy nielen situáciu v daných ekonomikách, ale aj v svetovej ekonomike ako celku.

Bilaterálny obchod bol v pozorovanom období poznačený niekoľkými významnými udalosťami. Prvou udalosťou, ktorá ovplyvnila vývoj zahraničného obchodu na globálnej úrovni a poznačila aj vzájomný obchod EÚ a USA, bol vstup Číny do WTO. Ďalším faktorom bolo prasknutie dot.com bubliny v USA a jej dopad na americkú ekonomiku. Treťou udalosťou v danom období bolo doposiaľ najväčšie rozšírenie EÚ o 12 nových členských štátov strednej a východnej Európy v rokoch 2004 a 2007.

Graf č. 2 Import EÚ z USA v rokoch 1995 – 2013

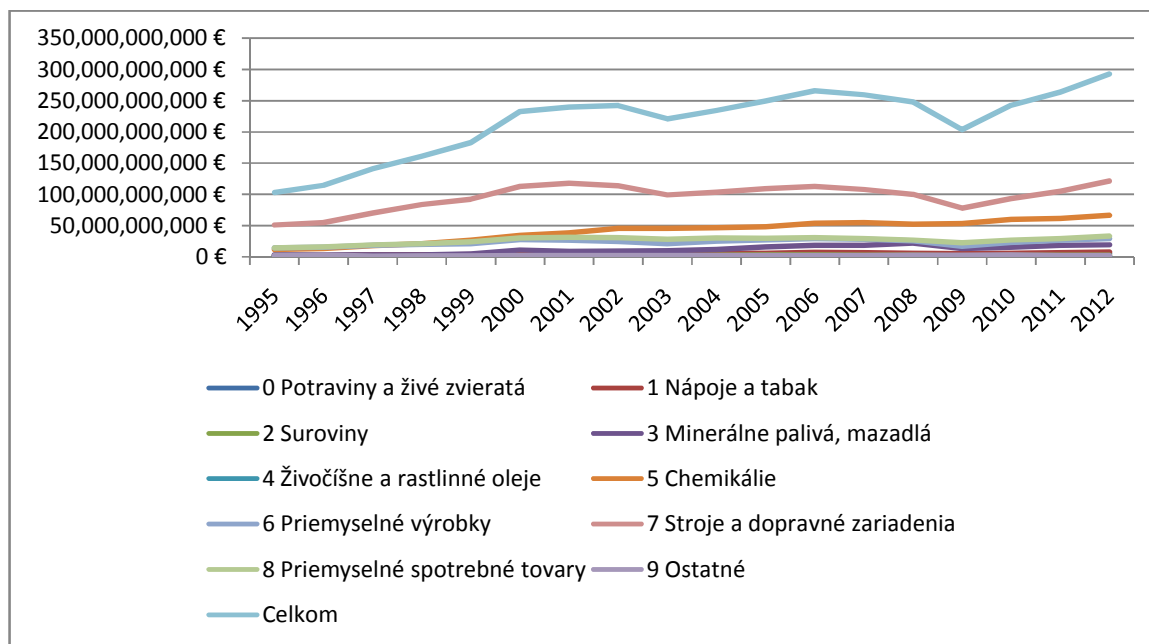


ZDROJ: EUROSTAT. EXTRA EU trade since 1988. [online]. 2014. [cit. 2014-2-4]. Dostupné na internete: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/submitresultsextraction.do>>

Graf č. 2 znázorňuje vývoj importu EÚ z USA podľa tovarovej štruktúry v období medzi rokmi 1995 až 2012. Od začiatku pozorovaného obdobia je zreteľný kontinuálny nárast objemu importu s výnimkou obdobia medzi rokmi 2001 až 2002 a 2007 až 2009. Daný pokles v oboch obdobiach reflektuje pokles svetového obchodu v dôsledku krízy spôsobenej (dot.com) v roku 2001 a globálnej finančnej a hospodárskej krízy, ktorá vypukla koncom roka 2007.

Najväčší podiel na importe majú počas celého obdobia kategórie stroje a dopravné zariadenia a chemikálie. Z grafu vyplýva, že práve stroje a dopravné zariadenia predstavujú kategóriu, ktorá bola oboma krízami najviac zasiahnutá. Naopak, chemikálie zaznamenávali kontinuálny nárast objemu, len s miernym znížením v roku 2009. Najmenší podiel na importe EÚ z USA zaznamenávali kategórie nápoje a tabak, a živočíšne a rastlinné oleje.

Graf č. 3 Exporty EÚ z USA v rokoch 1995 – 2013



ZDROJ: EUROSTAT. EXTRA EU trade since 1988. [online]. 2014. [cit. 2014-2-4]. Dostupné na internete: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/submitresultsextraction.do>>

Graf č. 3 znázorňuje vývoj exportu EÚ do USA podľa tovarovej štruktúry v období medzi rokmi 1995 až 2012. Podobne ako v importe, aj v exporte je kontinuálny nárast objemu. Pokles objemu exportu nastal v obdobiach medzi rokmi 2002 až 2003 a 2006 až 2009. Daný pokles v oboch obdobiach reflektuje pokles svetového obchodu v dôsledku DOT.com krízy v roku 2001 a globálnej finančnej a hospodárskej krízy, ktorá vypukla koncom roku 2007.

Štruktúra importu a exportu je veľmi podobná, čo reflektuje rovnakú úroveň oboch ekonomík a ich podobnú štruktúru. Daný argument potvrdzuje skutočnosť, že najviac obchodovanými kategóriami medzi EÚ a USA sú stroje a dopravné zariadenia, a to ako na strane importu, tak aj exportu.

Súčasná situácia v obchode s tovarom medzi EÚ a USA

Aktuálna situácia v medzinárodnom obchode odráža zmeny, ktoré sa udiali vo svetovej ekonomike v posledných dvoch dekádach, a EÚ a USA ako najväčší globálni obchodní partneri sú danými zmenami ovplyvňovaní aj vo vzájomnom bilaterálnom obchode.

Napriek prevládajúcim názorom o postupnom ústupe dominantného postavenia EÚ a USA v rámci medzinárodného obchodu a zvyšujúcej sa dôležitosti ázijských ekonomík, veľkých tzv. emerging markets a regionálnych obchodných zoskupení, napr. NAFTA, USA a EÚ naďalej zostávajú vzájomne najdôležitejšími obchodnými partnermi.

Jednotný trh EÚ predstavuje zaujímavú destináciu pre americké exporty, nakoľko preferencie spotrebiteľov sú tu podobné a zhodujú sa so štruktúrou amerického exportu viac ako preferencie spotrebiteľov v rozvojových štátoch s rýchlym ekonomickým rastom, pretože v daných ekonomikách dochádza ku kontinuálnemu rastu strednej triedy obyvateľstva, ktorej preferencie sú zamerané najmä na základné spotrebné tovary.

TABUĽKA Č. 1 ZAHRANIČNOOBCHODNÍ PARTNERI EÚ V ROKU 2012

	Export (mld. eur)	%		Import (mld. eur)	%
1. USA	291,832	17,3	1. Čína	289,996	16,2
2. Čína	143,865	8,5	2. Rusko	213,185	11,9
3. Švajčiarsko	143,520	7,9	3. USA	205,294	11,5
4. Rusko	123,164	7,3	4. Švajčiarsko	104,533	5,8
5. Turecko	75,201	4,5	5. Nórsko	100,439	5,6

ZDROJ: EUROSTAT. EUROSTAT. Extra-EU trade by partner. [online]. 2014. [cit. 2014-30-1. Dostupné na internete: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext_lt_maineu&lang=en>

Tabuľka č. 1 znázorňuje objem piatich najväčších zahraničnoobchodných partnerov EÚ a ich percentuálny podiel na importe a exporte EÚ v roku 2012. Najväčší objem exportu Únie smeruje na americký trh, pričom v roku 2012 exportovala EÚ tovary v hodnote vyše 291 mld. €. Celkový objem exportu smerujúci do USA v absolútnej hodnote prekonal predkrízovú hodnotu z roku 2007, avšak v percentuálnom vyjadrení voči celkovému exportu Únie má konštantne klesajúcu tendenciu.⁷¹ V oblasti importu čínske importy v absolútnej hodnote prekonal importy z USA už v roku 2005 a s výnimkou roku 2009 majú konštantne rastúcu tendenciu. Od roku 2011 je druhým najvýznamnejším importérom na trhy EÚ Rusko a USA sa nachádza na treťom mieste⁷². Na rozdiel od tendencie vývoja exportu, importy s USA majú klesajúcu tendenciu ako v absolútnom, tak aj percentuálnom vyjadrení. Rozdiely v podieloch amerických importov a exportov je možné vysvetliť na základe skutočnosti, že USA sú z historického hľadiska dlhodobým čistým exportérom, a tiež nárastom amerických exportov smerujúcich na trhy členských štátov NAFTA.

⁷¹ EUROSTAT. Štatistický úrad EÚ. *Extra-EU trade by partner*. [cit. 2014-30-1]. Dostupné na internete:

<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext_lt_maineu&lang=en>

⁷² Ibid.

TABUĽKA Č. 2 ŠTRUKTÚRA ZAHRANIČNÉHO OBCHODU EÚ A USA

IMPORT			EXPORT		
Produkt	Mld. €	%	Produkt	Mld. €	%
0 Potraviny a živé zvieratá	5,12	2,48	0 Potraviny a živé zvieratá	5,62	1,92
1 Nápoje a tabak	1,49	0,72	1 Nápoje a tabak	7,85	2,68
2 Suroviny	8,26	4,00	2 Suroviny	2,61	0,89
3 Minerálne palivá, mazadlá	19,67	9,54	3 Minerálne palivá, mazadlá	19,46	6,65
4 Živočíšne a rastlinné oleje	0,25	0,12	4 Živočíšne a rastlinné oleje	0,74	0,25
5 Chemikálie	43,94	21,32	5 Chemikálie	66,69	22,80
6 Priemyselné Výrobky	13,10	6,36	6 Priemyselné výrobky	29,34	10,03
7 Stroje a dopravné zariadenia	78,49	38,08	7 Stroje a dopravné zariadenia	121,12	41,40
8 Priemyselné spotrebné tovary	25,44	12,34	8 Priemyselné spotrebné tovary	33,57	11,48
9 Ostatné	8,85	4,30	9 Ostatné	1,97	0,96

ZDROJ: EUROSTAT. EU Trade Since 1988 By SITC. [online]. 2014. [cit.2014-30-1]. Dostupné na internete: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/submitopensesavedextraction.do?extractionId=10362146&datasetID=DS-018995&keepsessionkey=true>

Tabuľka č. 2 zobrazuje tovarovú štruktúru bilaterálneho obchodu medzi EÚ a USA v roku 2012 podľa tried SITC. Najväčší podiel na vzájomných importoch a exportoch mali stroje a dopravné zariadenia s podielom 38,08 % na importe a 41,4 % na exporte. V rámci danej triedy SITC boli do USA exportované hlavne cestné vozidlá a najväčšími exportérmi boli Nemecko, Veľká Británia a Taliansko. Ďalším dôležitým exportným tovarom boli strojové zariadenia, prevažne z Nemecka, Holandska a Talianska. Stroje a zariadenia na výrobu energie a elektronické zariadenia a súčiastky tvorili tretiu najväčšiu kategóriu exportov v rámci danej triedy SITC a najväčšími exportérmi z EÚ boli Nemecko, Veľká Británia a Taliansko.

Hlavným importným tovarom z USA boli stroje a zariadenia na výrobu energie a smerovali najmä na trhy Veľkej Británie, Nemecka a Francúzska. Ostatné prepravné zariadenia importované prevažne do Francúzska, Nemecka a Írska boli druhým najdôležitejším importným tovarom. Rovnako ako na strane exportu, elektronické zariadenia

a súčiastky tvorili značný podiel na importe a smerovali hlavne do Nemecka, Veľkej Británie, a Holandska. Import a export mali podobnú štruktúru, ktorá odráža rovnaký stupeň rozvoja a špecializáciu ekonomík, rovnako aj podobné preferencie spotrebiteľov. Druhou dôležitou triedou SITC, tvoriacou vysoký podiel na vzájomnom obchode, boli chemikálie, najmä medicínske a farmaceutické produkty.

Colné zaťaženie importov v EÚ a USA je relatívne nízke na úrovni 3,5 %⁷³, pri niektorých skupinách produktov sa však na oboch stranách Atlantiku odlišuje do značnej miery. Príkladom rozdielného colného zaťaženia sú importy motorových vozidiel, ktoré sú v EÚ zaťažené až na úrovni 8 % a v USA iba na úrovni 1,2 %.⁷⁴ Tarifné zaťaženie importu chemikálií je na úrovni 1,2 % v USA a 2,3 % v EÚ.⁷⁵ Elektrické zariadenia, ktoré tvoria výraznú časť vzájomného obchodu oboch strán, sú zaťažené pomerne nízkym clom v EÚ na úrovni 0,6 % a v USA na úrovni 0,3 %.⁷⁶ Najvyššiemu colnému zaťaženiu podliehajú poľnohospodárske výrobky, najmä spracované potraviny, ktoré sú zo strany EÚ zaťažené clom vo výške až 14,6 %⁷⁷. Daná skupina produktov predstavuje len veľmi malú časť vzájomného zahraničného obchodu medzi EÚ a USA.

Netarifné prekážky na rozdiel od colného zaťaženia naďalej predstavujú prekážku v ďalšom rozvoji vzájomných obchodných vzťahov. V oblasti farmaceutických produktov, ktoré sa na významne podieľajú na bilaterálnom obchode, vyjadrili predstavitelia amerického farmaceutického priemyslu obavy v dôsledku obchodných politík niektorých členských štátov EÚ, ktoré sa sťažujú na prístup na ich trhy a zahŕňajú napríklad netransparentné postupy pri cenovej kontrole. Sporným bodom vo vzájomných obchodných vzťahoch je aj otázka práv duševného vlastníctva, obzvlášť v oblasti geografického označenia pôvodu produktov a ochrany geografického značenia produktov, najmä v oblasti potravinárskeho priemyslu.⁷⁸

⁷³ EUROSTAT. Štatistický úrad EÚ. *Trade Since 1988 By SITC*. [cit. 2014-30-1. Dostupné na internete: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/submitopensesavedextraction.do?extractionId=10362146&datasetID=DS-018995&keepsessionkey=true>>

⁷⁴ CEPR. *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment*. 2013 str. 14 [online]. 2013. [cit. 2013-02-04]. Dostupné na internete: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf>

⁷⁵ Ibid.

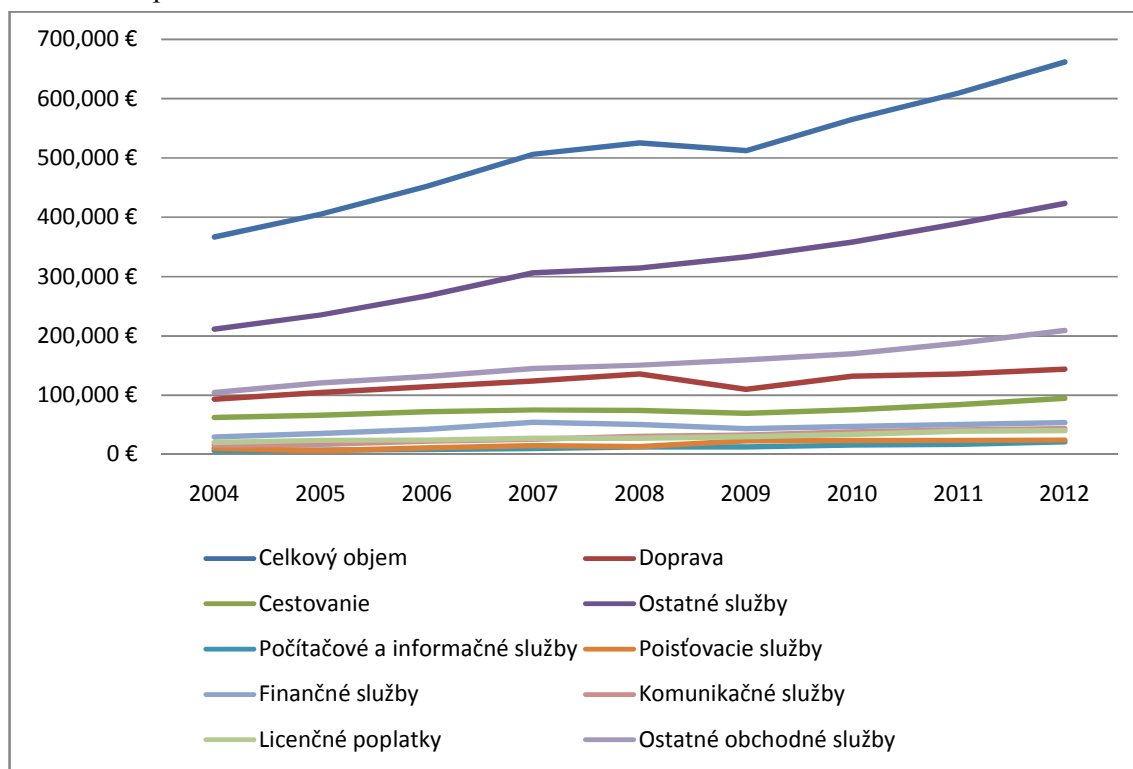
⁷⁶ Ibid.

⁷⁷ Ibid.

⁷⁸ USTR. The Office of the United States Trade Representative. *Foreign Trade Barriers: 2013 National Trade Estimate Report*. 2013. s. 140 – 147

3.3 Transatlantický obchod so službami

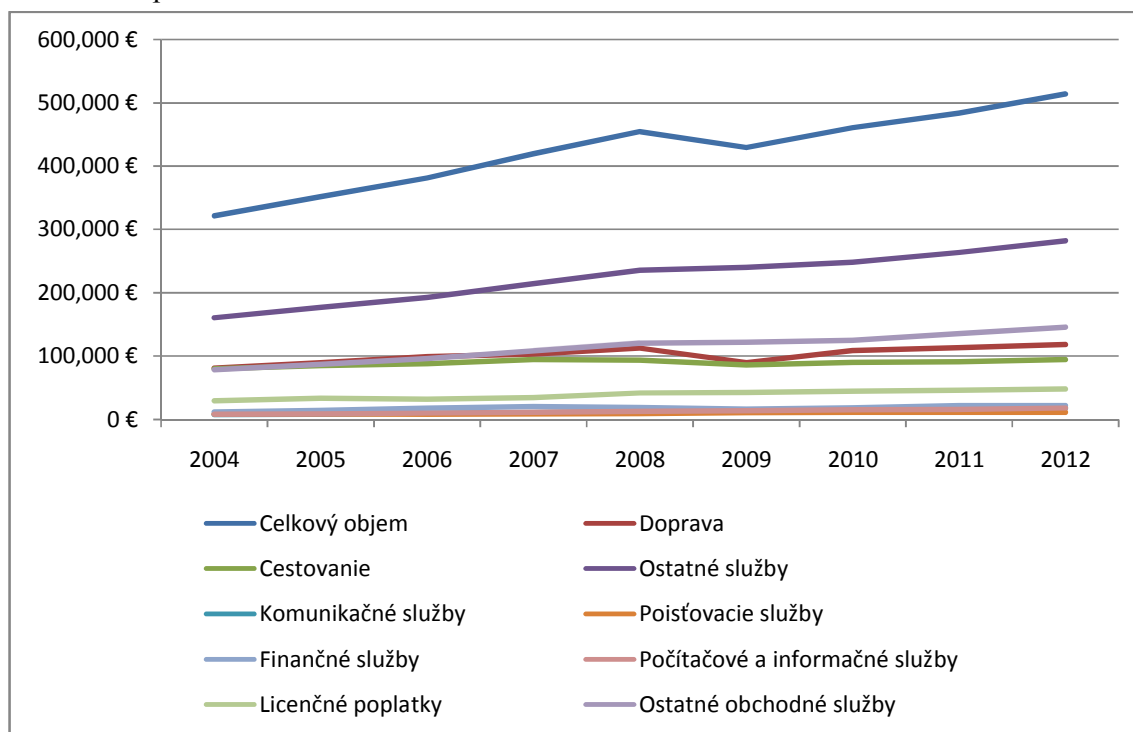
Graf č. 4 Export služieb z EÚ do USA



ZDROJ: EUROSTAT. International trade in services (since 2004). [online]. 2014. [cit. 2014-02-04]. Dostupné na internete: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=bop_its_det&lang=en>

Graf č. 4 znázorňuje vývoj exportu služieb z EÚ do USA v období medzi rokmi 2004 až 2012. V pozorovanom období nastal takmer dvojnásobný nárast objemu exportu napriek krátkodobému poklesu v roku 2009. Jediným odvetvím služieb v oblasti exportu, ktoré bolo výraznejšie zasiahnuté globálnou finančnou a hospodárskou krízou, je doprava. Danú skutočnosť je možné vysvetliť na základe úzkej prepojenosti exportu tovaru a dopravných služieb, preto pokles exportu tovarov spôsobil pokles exportu dopravných služieb. Najvýraznejšie sa na exporte služieb podieľajú ostatné služby, a to predovšetkým obchodné služby. Pomerne malý podiel majú poisťovacie a počítačové a informačné služby.

Graf č. 5 Import služieb z USA do EÚ



ZDROJ: EUROSTAT. International trade in services (since 2004). [online]. 2014. [cit. 2014-02-04]. Dostupné na internete: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=bop_its_det&lang=en>

Graf č. 5 znázorňuje vývoj importu služieb EÚ z USA v období medzi rokmi 2004 až 2012. Import služieb zaznamenával nárast, avšak v porovnaní s vývojom exportu služieb ide o menší nárast. EÚ má kladnú obchodnú bilanciu s USA v oblasti služieb.

Import služieb zaznamenal pokles v dôsledku globálnej finančnej a hospodárskej krízy, no rovnako ako pri exporte, daný pokles mal úzku súvislosť s poklesom obchodu s tovarmi a je pozorovateľný len pri dopravných službách. Ostatné obchodné služby sa na importe podieľajú najviac, pričom licencie a licenčné poplatky sú významnou podkategóriou importu.

Súčasná situácia v obchode so službami

Rovnako ako v obchode s tovarmi sú EÚ a USA aj v obchode so službami dôležitými partnermi. Napriek tomu, vzhľadom na vysoký podiel služieb na tvorbe HDP oboch ekonomík, je vzájomný obchod so službami na relatívne nízkej úrovni. Služby majú v USA aj

EÚ najväčší podiel na zamestnanosti obyvateľstva a tvoria až 70 % HDP.⁷⁹ Asymetriu v podiele služieb na tvorbe HDP a v podiele služieb na vzájomnom obchode je možné vysvetliť existenciou tarifných i netarifných bariér, ktorými je obchod so službami zaťažovaný viac ako obchod s tovarmi. Odstránenie bariér vo vzájomnom obchode so službami predstavuje preto potenciálne významný zdroj ekonomického rastu oboch ekonomík. Percentuálny podiel obchodu so službami na HDP vykazuje značný stupeň heterogenity v USA a členských štátoch EÚ. V USA je daný podiel na úrovni 7 % a priemer v EÚ je na úrovni 35 %, avšak v Luxembursku predstavuje 208 % v porovnaní s 10 %-ným podielom v Taliansku.⁸⁰

TABUĽKA Č. 3 ZAHRANIČNÝ OBCHOD EÚ SO SLUŽBAMI

IMPORT		Mld. €	%	EXPORT		Mld. €	%
1.	USA	150,74	29,35	1.	USA	164,65	24,88
2.	Švajčiarsko	60,76	11,83	2.	Švajčiarsko	80,86	12,22
3.	Čína	19,94	3,88	3.	Čína	29,37	4,43
4.	Japonsko	15,57	3,03	4.	Rusko	29,05	4,39
5.	Rusko	15,09	2,88	5.	Japonsko	24,74	3,74

Zdroj: EUROSTAT. International trade in services (since 2004). [online]. 2014. [cit. 2014-02-04]. Dostupné na internete: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=bop_its_det&lang=en>

Tabuľka č. 3 zobrazuje 5 najdôležitejších partnerov EÚ v obchode so službami. USA je najdôležitejším importérom aj exportérom služieb na trhy EÚ a tvorí takmer tretinu zahraničného obchodu so službami EÚ. V roku 2012 bol objem importovaných služieb z USA v hodnote viac ako 150 mld. €. Import služieb z USA má dlhodobu rastúcu tendenciu s výnimkou roku 2009, v ktorom nastal mierny pokles zahraničného obchodu so službami medzi EÚ a USA. Význam importu amerických služieb odráža aj skutočnosť, že druhý najväčší importér služieb na územie EÚ nedosahuje ani polovicu objemu exportu USA. Rovnako ako v oblasti importu, USA je najväčším exportným trhom pre EÚ v oblasti služieb a ich hodnota bola v roku 2012 viac ako 164 mld. €. Štruktúra exportu služieb EÚ je geograficky diverzifikovanejšia ako v prípade importu služieb, napriek významnému podielu USA, ostatné exportné trhy na ňom participujú v relatívne nízkej miere.

⁷⁹ HAMILTON, D.S. – QUINLAN, J.P. *The Transatlantic Economy 2013: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe*. 2013. s. 13

⁸⁰ WB. Portál Svetovej banky. *World DataBank. Trade in services (%GDP)*. [cit. 2013-02-04]. Dostupné na internete: <<http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx>>

TABUĽKA Č. 4 ŠTRUKTÚRA ZAHRANIČNÉHO OBCHODU SO SLUŽBAMI MEDZI EÚ A USA V ROKU 2012

Import		Export	
Celkový objem	150,74 mld. €	Celkový objem	164,65 mld. €
Doprava	22,60 mld. €	Doprava	33,21 mld. €
Cestovanie	17,48 mld. €	Cestovanie	17,08 mld. €
Ostatné služby	108,21 mld. €	Ostatné služby	114,33 mld. €
Ostatné obchodné služby	52,56 mld. €	Ostatné obchodné služby	49,84 mld. €
Licenčné poplatky	23,82 mld. €	Finančné služby	18,47 mld. €
Finančné služby	9,83 mld. €	Licenčné poplatky	14,88 mld. €
Počítačové a informačné služby	8,53 mld. €	Počítačové a informačné služby	11,25 mld. €
Komunikačné služby	5,22 mld. €	Poist'ovacie služby	10,03 mld. €

ZDROJ: EUROSTAT. International trade in services (since 2004). [online]. 2014. [cit. 2014-02-04]. Dostupné na internete: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=bop_its_det&lang=en>

Tabuľka č. 4 zobrazuje štruktúru zahraničného obchodu EÚ a USA so službami v roku 2012. V skúmanom období mala najvýznamnejší podiel na importe služieb z USA kategória ostatné služby a tvorila viac ako 70 % celkového importu služieb. Takmer polovicu tvorili ostatné obchodné služby, ktorých najväčší podiel smeroval na trhy Nemecka, Holandska a Francúzska. Do tejto kategórie sú zaradené služby súvisiace s obchodom, rôzne profesionálne služby ako poskytovanie právnych, účtovných alebo daňových služieb, ale aj výskum trhu a poskytovanie marketingových a manažérskych služieb. Licenčné poplatky, tvoriace druhú významnú kategóriu, boli importované najmä na trhy Nemecka, Francúzska a Talianska. Najväčšími importérmi v oblasti finančných služieb boli Írsko, Luxembursko a Nemecko a dané členské štáty majú v rámci EÚ tradične významné postavenie v danom sektore. Najväčší podiel na importe počítačových, informačných a komunikačných služieb mali najmä veľké ekonomiky Nemecko, Francúzsko a Taliansko.

Štruktúra exportu a importu služieb EÚ je veľmi podobná. Na základe tejto skutočnosti môžeme konštatovať, že ekonomiky členských štátov EÚ a USA sú na približne rovnakej úrovni a preferencie spotrebiteľov sú taktiež obdobné. V rámci importu tvorí kategória ostatné služby takmer 70 % celového exportu a v rámci danej kategórie sú významné najmä ostatné obchodné služby, pričom hlavnými exportérmi boli Nemecko, Belgicko a Holandsko. Vzhľadom na dôležité postavenie finančného sektora v Luxembursku, Írsku, ale aj Nemecku, tieto štáty boli nielen najväčšími importérmi, ale aj exportérmi

v danom sektore. V oblasti licenčných poplatkov a počítačových a informačných služieb participovali na obchode s USA hlavne Francúzsko, Nemecko a Švédsko. Írsko, Taliansko a Francúzsko mali v roku 2012 významné postavenie v poskytovaní cezhraničných poisťovacích služieb v USA.

Bilaterálny obchod so službami je obmedzovaný prevažne regulačnými bariérami, ktoré zabraňujú plnému využitiu rastového potenciálu bilaterálneho obchodu medzi EÚ a USA. Netarifné prekážky v oblasti služieb definovali USA najmä v oblasti telekomunikácií, ktorých liberalizácia je na rozdielnych úrovniach v rámci členských štátov EÚ. V oblasti televízneho vysielania zaviedli niektoré členské štáty kvóty, v ktorých určujú percentuálny podiel vysielania vo vlastnom jazyku, prípadne podiel vysielania európskej tvorby. Poskytovanie právnych služieb je v niektorých štátoch obmedzené na rezidentov EÚ a v prípade Portugalska sa daný problém týka rovnako aj poskytovania účtovníckych a audítorských služieb.⁸¹ Zo strany EÚ jednou z najvýznamnejších prekážok v oblasti investícií je regulácia na amerických kapitálových trhoch.⁸²

3.4 Investície v transatlantickom priestore

Pri analýze bilaterálnych ekonomických vzťahov dvoch subjektov, ktoré sú hospodársky integrované do takej miery ako EÚ a USA, analýza tokov tovarov a služieb nie je postačujúcim ukazovateľom vzájomnej interakcie. „Cezhraničný pohyb tovarov a služieb je možné charakterizovať ako tzv. plytkú integráciu, ktorá je spájaná s počiatočnou fázou bilaterálnej ekonomickej integrácie. Na druhej strane integrácia založená na obojstranných investičných tokoch vytvára bilaterálny ekonomický vzťah, prostredníctvom ktorého sú ekonomiky navzájom hlboko prepojené.“⁸³ EÚ a USA majú najväčší investičný vzťah vo svete, ktorý priamo podporuje 7 miliónov pracovných miest.⁸⁴

Napriek ich významu v transatlantickej ekonomike bola právomoc na legislatívnu úpravu zahraničných investícií v rámci EÚ dlhodobo ponechaná na úrovni členských štátov. Bilaterálne investičné zmluvy, ktoré sú v súčasnosti v platnosti medzi USA a jednotlivými

⁸¹ USTR. The Office of the United States Trade Representative. *Foreign Trade Barriers: 2013 National Trade Estimate Report*. 2013. s. 147 – 152

⁸² WEIDENFELD, et al.: *From Alliance to Coalitions – Future of Transatlantic Relations*. s. 279

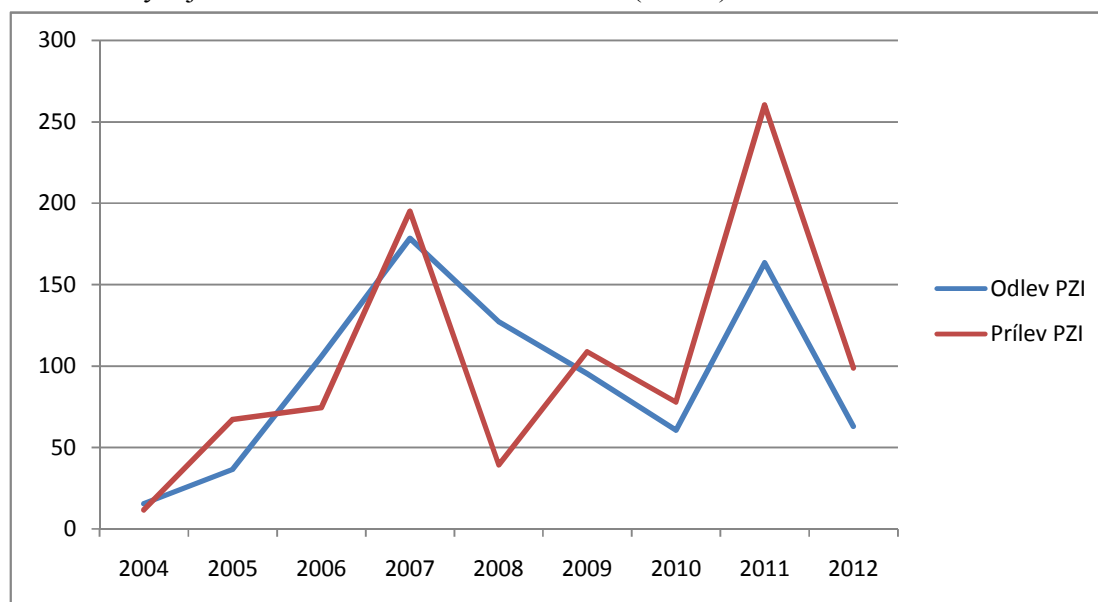
⁸³ HAMILTON, D.S. – QUINLAN, J.P. *Transatlantic Economy 2013: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe*. 2013. s. 18

⁸⁴ CEPR. *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment*. 2013 s. 10

členskými štátmi EÚ, odzrkadľujú skutočnosť, že investície sa stali súčasťou výlučnej kompetencie na komunitárnej úrovni EÚ až po vstupe do platnosti Lisabonskej zmluvy.

Vývoj priamych zahraničných investícií medzi EÚ a USA

Graf č. 6 Vývoj PZI medzi EÚ a USA 2004 – 2012 (mld. €)



ZDROJ: EUROSTAT. EU direct investments – main indicators. [online]. 2013. [cit. 2014-02-04]. Dostupné na internete: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=bop_fdi_main&lang=en>

Graf č. 6 znázorňuje vývoj investičných tokov medzi EÚ a USA v období medzi rokmi 2004 až 2009. Investičná činnosť USA v krajinách EÚ je rozsiahlejšia ako investičná činnosť EÚ v USA. Od roku 2004 nastal prudký rast PZI ako v prípade USA, tak aj EÚ, ktorá v roku 2006 dokonca investovala v USA viac než USA v EÚ. Daná skutočnosť reflektuje celkové oživenie ekonomík po kríze z roku 2001. V roku 2008 nastal prudký pokles vzájomných PZI, ako následok vypuknutia globálnej finančnej a hospodárskej krízy. Investície boli danou krízou zasiahnuté výraznejšie než obchod s tovarmi či službami.

Od roku 2010 nastal opätovný rast PZI, ktorý je výraznejší v príleve PZI do EÚ ako v odleve PZI. Menší nárast investičnej činnosti EÚ je možné vysvetliť pretrvávajúcou krízou v eurozóne. Vývoj tokov PZI dokazuje, že investičné toky sú značne závislé na situácii v ekonomike krajín, a sú preto volatilnejšie ako obchodné toky.

Súčasný stav investícií

TABUĽKA Č. 5 INVESTIČNÍ PARTNERI EÚ

Por. č.	Štát	Odlev PZI		Por. č.	Štát	Prílev PZI	
		v mld. eur	v %			v mld. eur	v %
1.	Kanada	16,2	9,5	1.	USA	99,0	62,00
2.	Brazília	16,1	9,4	2.	Kanada	19,4	12,24
3.	USA	15,1	8,6	3.	Japonsko	7,9	5,00
4.	Čína	10,0	5,8	4.	Rusko	7,4	4,67
5.	Rusko	9,4	5,5	5.	Hongkong	7,1	4,48

ZDROJ: EUROSTAT. EU direct investments – main indicators. [online]. 2013. [cit. 2014-02-04]. Dostupné na internete: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=bop_fdi_main&lang=en>

Tabuľka č. 5 zobrazuje objem zahraničných investícií prúdiacich z/do EÚ. Investície prúdiace z EÚ smerovali najmä do Kanady, Brazílie a USA, pričom daní traja partneri mali približne rovnaký podiel na celkovom odleve PZI z EÚ. USA boli najväčším investičným partnerom EÚ investujúcim na území EÚ s 62 %-ným podielom na celkovom príleve PZI za rok 2012. EÚ bola najväčším príjemcom PZI z USA s podielom vyše 50 %⁸⁵ na celkových zahraničných investíciách. EÚ je ako najväčší a najbohatší ekonomický blok veľmi obľúbenou destináciou investorov z USA, nakoľko sa tu nachádza bohatý spotrebiteľský trh, transparentná legislatíva, kvalifikovaná pracovná sila a liberálne investičné prostredie.

Investičná činnosť zahraničných subjektov je upravená doložkou národného zaobchádzania, avšak v niektorých prípadoch ukladá obmedzenia zahraničným investorom. Nakoľko bola právna úprava investícií až do prijatia Lisabonskej zmluvy v spoločnej právomoci EÚ jednotlivých členských štátov, praktiky a obmedzenia niektorých členských štátov majú väčší dopad na investorov ako legislatíva upravujúca danú problematiku na úrovni EÚ. Netarifné prekážky v oblasti zahraničných investícií na území EÚ predstavujú

⁸⁵ BEA. The Bureau of Economic Analysis. *U.S. Direct Investment Abroad: Balance of Payments and Direct Investment Position Data*. [cit. 2013-05-03]. Dostupné na internete: <<http://bea.gov/international/di1usdbal.htm#AD>>

hlavne obmedzenia zahraničného vlastníctva v prípade niektorých citlivých sektorov ekonomiky a strategických podnikov, ťažkosti pri prijímaní a predlžovaní povolení pobytu na území niektorých členských štátov, neistota a nedostatočná predvídateľnosť právnych a regulačných systémov, najmä nových členských štátov.⁸⁶

Investície smerujúce na vytváranie holdingových spoločností mali najväčší podiel na zahraničných investíciách USA a v roku 2012 tvorili až 53 %⁸⁷ všetkých investícií USA v EÚ. Ďalšími dôležitými sektormi ekonomiky boli finančné služby s 15,3 %⁸⁸ a investície z USA v rámci daného sektora prúdili najmä do Holandska a Veľkej Británie. Vysoký podiel na PZI z USA mala aj priemyselná výroba s podielom 12,3 %⁸⁹ a investície v rámci daného sektora prúdili najmä do Veľkej Británie. Členské štáty s celkovým najväčším prílevom PZI z USA boli Holandsko, Veľká Británia, Luxembursko a Írsko.

⁸⁶ USTR. The Office of the United States Trade Representative. *Foreign Trade Barriers: 2013 National Trade Estimate Report*. 2013. s. 152 – 153

⁸⁷ Ibid.

⁸⁸ Ibid.

⁸⁹ Ibid.

4. Transatlantické obchodné a investičné partnerstvo

Myšlienka vytvorenia transatlantického trhu s voľným bezbariérovým prístupom na trh EÚ a USA sa objavila niekoľkokrát v priebehu posledných dvoch desaťročí. Napriek niekoľkým iniciatívam sa však ideu transatlantického trhu nepodarilo naplniť.

V prostredí geopolitických a ekonomických zmien posledných rokov sa myšlienka vytvorenia zóny voľného obchodu znovu objavila. Spojenie pomalého hospodárskeho rastu EÚ aj USA v dôsledku globálnej finančnej a hospodárskej krízy z roku 2008 a prebiehajúcej krízy v eurozóne s narastajúcim postavením veľkých rozvojových štátov BRIC, najmä Číny, v svetovej ekonomike vytvorilo spoločnú potrebu EÚ a USA nájsť nové stimuly rastu ekonomiky, ktoré v dôsledku vysokých deficitov USA a členských štátov EÚ nemôžu byť založené na vládnych výdavkoch.

Na summite najvyšších predstaviteľov EÚ a USA bolo už v roku 2011 prijaté rozhodnutie o založení Vysokej pracovnej skupiny pre zamestnanosť a rast (HLWG on Jobs and Growth), ktorá začala svoju činnosť 28. 11. 2011⁹⁰. Úlohou danej expertnej skupiny bolo vykonanie analýzy potenciálnych efektov prijatia komplexnej dohody medzi EÚ a USA, určenie prioritných bodov agendy a rovnako aj možných problematických sektorov. Samotné vytvorenie HLWG predstavovalo jasný signál silnej politickej vôle a pripravenosti na začatie obchodných rokovaní.

Začiatok obchodných rokovaní medzi EÚ a USA bol vyhlásený na summite G8 v júni 2013, ktoré sa konalo v Lough Erne v Severnom Írsku. Nahradenie citlivo vnímaného pojmu Dohoda o transatlantickej zóne voľného obchodu (TAFTA) za pojem Transatlantické obchodné a investičné partnerstvo je vnímané pozitívne a reflektuje nielen obsiahlosť agendy rokovaní, ktorá nie je celkom typická pre obdobné obchodné dohody, a nový prístup k dohodám podobného typu, ale aj vôľu prekonať prekážky, ktoré bránili vytvoreniu takejto dohody v minulosti. V spoločnom vyhlásení podporili myšlienku užšej spolupráce v oblasti obchodu a investícií americký prezident Barack Obama, predseda Európskej komisie José Manuel Barroso, predseda Európskej rady Herman Van Rompuy, premiér Veľkej Británie

⁹⁰ USTR. Office of the United States Representative. *Interim report of Leaders from Co-Chairs of the EU-U.S. HLWG on J&G*. [cit. 2014-3-3]. Dostupné na internete: <<http://www.ustr.gov/about-us/press-office/reports-and-publications/2012/interim-report-eu-us-working-group>>

David Cameron a myšlienka si získala aj podporu nemeckej kancelárky Angely Merkelovej.⁹¹ Obzvlášť dôležitá je práve podpora zo strany Európskej komisie, ktorá bola v minulých snahách o vytvorenie spoločného transatlantického trhu značne skeptická a takáto „ambiciózna iniciatíva v oblasti obchodnej politiky si jednoznačne vyžaduje silnú politickú podporu“⁹². Rokovania následne začali krátko po spoločnom vyhlásení zúčastnených strán v júli 2013 a ich pokračovanie sa predpokladá minimálne počas roka 2014.

Vzhľadom na široký záujem verejnosti a rovnako aj podnikateľského prostredia v EÚ sa ešte pre začatím rokovaní uskutočnili tri otvorené verejné konzultácie ohľadom bodov, ktoré by mali byť zahrnuté v zmluve. Eurokomisár pre obchod Karel De Gucht sa vyjadril, že konzultácie s verejnosťou budú ďalej pokračovať od marca 2014, pričom dané vyjadrenie reflektuje snahu o zachovanie transparentnosti rokovaní a zapojenie verejnosti v čo najväčšej miere pri zohľadnení potrebného stupňa utajenia.⁹³ Na druhej strane však nezisková organizácia Corporate Europe Observatory zistila, že viac ako 93 % inštitúcií, s ktorými viedla Európska komisia diskusiu pred začatím rokovaní, reprezentovalo organizácie v oblasti priemyslu a organizácie na ochranu životného prostredia a spotrebiteľov, bolo z daných diskusií vylúčených.⁹⁴ Podobný proces sa uskutočnil v USA, nakoľko začiatok oficiálnych rokovaní bol nasledovaný procesom domácich konzultácií s jednotlivými zainteresovanými stranami Obamovej administratívy.

Negociačný mandát na strane EÚ bol udelený Európskou radou Európskej komisii. Vzhľadom na fakt, že dohoda je prioritou írskeho predsedníctva v Rade a britského predsedníctva v G8, rovnako má aj silnú podporu nemeckej kancelárky Angely Merkelovej, získanie negociačného mandátu nebolo problematické napriek faktu, že mandát je v danom prípade omnoho rozsiahlejší než v akýchkoľvek predošliých obchodných rokovaniach. Európsky parlament a parlamenty jednotlivých členských štátov majú právo na prístup k informáciám týkajúcim sa prebiehajúceho procesu a možnosť dávať návrhy, no ich hlavnou

⁹¹ WHITE HOUSE. *Remarks by President Obama, U.K. Prime Minister Cameron, European Commission President Barroso, and European Council President Van Rompuy on the Transatlantic Trade and Investment Partnership*. Lough Erne, Severné Írsko. 17. jún 2013. [cit. 2014-3-4]. Dostupné na internete:

<<http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2013/06/17/remarks-president-obama-uk-prime-minister-cameron-european-commission-pr>>

⁹² BRANDT, L. – KUNZ, B.: *Transatlantic Relations in a multipolar world: French and German perspectives on security and trade affairs*. 2013. [cit. 2014-11-2]. Dostupné na internete:

<http://www.stiftung-genshagen.de/uploads/media/Genshagener_Papier_2013_11.pdf>

⁹³ De GUCHT, K.: *The Transatlantic Trade and Investment Partnership: Where do we stand on the hottest topic in the current debate?*. Dusseldorf. Speech/14/52. 22. januára 2014. [cit. 2014-02-04]. Dostupné na internete: <http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-14-52_en.htm>

⁹⁴ SCHIESSL, M.: *Corporation Carte Blanche: Will US-EU Trade Become Too Free?* [cit. 2014-3-3]. Dostupné na internete: <<http://www.spiegel.de/international/business/criticism-grows-over-investor-protections-in-transatlantic-trade-deal-a-945107.html>>

úlohou je ratifikácia finálnej dohody o TTIP⁹⁵. Na strane USA je dôležité, aby prezident Obama získal od Kongresu dokument s názvom Trade Promotion Authority (TPA), ktorý umožní urýchlenie procesu negociácií. „TPA je legislatívny postup, v ktorom Kongres definuje ciele USA v rámci rokovaní a určuje v ňom detailný postup dohľadu a konzultácií pri obchodných rokovaníach.“⁹⁶ Prijatím daného dokumentu však Kongres nestráca právomoc požadovať zmeny a dodatky, posúdiť dohodu a rozhodnúť o jej implementácii, prípadne oddialiť ratifikačný proces. Dohľad nad rokovaniami bude mať z inštitucionálneho hľadiska Európska komisia a komisár pre obchod Karel de Gucht, Kongres a Transatlantická ekonomická rada.

Hlavným cieľom dosiahnutia danej dohody je zvýšenie bilaterálneho obchodu a investícií prostredníctvom takmer úplnej eliminácie tarifných a redukcie netarifných prekážok obchodu v čo najväčšej miere a naplno tak využiť skutočný potenciál transatlantického trhu. Rovnako je význam TTIP vnímaný pozitívne aj voči externému prostrediu z hľadiska upevnenia ekonomického postavenia oboch partnerov. „Uzavretie ambiciózneho transatlantického obchodného a investičného partnerstva by ukázalo, že EÚ aj USA pokračujú vo viere v prospešnosť otvoreného trhu aj v dnešných časoch.“⁹⁷ Vzhľadom na široké spektrum otázok, ktoré majú byť v danej dohode upravené, je TTIP vnímaný ako ambiciózny, obchodný a investičný dohovor s vysokými štandardmi, ktorý poskytne významné výhody z hľadiska podpory medzinárodnej konkurencieschopnosti oboch partnerov, tvorby pracovných miest a ekonomického rastu.⁹⁸ Snahou je tiež vytvorenie pravidiel a štandardov s potenciálnym globálnym uplatnením, ktoré budú formovať celosvetové podnikateľské prostredie v súčasnom meniacom sa charaktere svetovej ekonomiky.

Prijatie a úspešná implementácia komplexnej transatlantickej dohody si bude vyžadovať identifikáciu bariér v transatlantickej ekonomike a následne vytvorenie akčného

⁹⁵ EUROPA. Portál Európskej únie. *Member States endorse EU-US and investment negotiations*. Brussels, 14 June 2013.

[cit. 2014-3-3]. Dostupné na internete: <<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=918>>

⁹⁶ USTR. The Office of the United States Trade Representative. *Trade Promotion Authority*. [cit. 2014-3-3]. Dostupné na internete: <<http://www.ustr.gov/trade-topics/trade-promotion-authority>>

⁹⁷ De GUCHT, K.: The TTIP: *Where do we stand on the hottest topics in the current debate?* 22. januára 2014. Dusseldorf. Speech/14/52. [cit. 2014-3-3]. Dostupné na internete: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/january/tradoc_152075.pdf>

⁹⁸ USTR. The Office of the United States Trade Representative. *FACT SHEET: US to Negotiate TTIP with the EU*. [cit. 2014-3-3]. Dostupné na internete: <<http://www.ustr.gov/about-us/press-office/fact-sheets/2013/february/US-EU-TTIP>>

plánu, ktorý by špecifikoval ich odstránenie v určitom časovom rámci.⁹⁹ Daný proces môže byť obzvlášť náročný v regulačnej oblasti, nakoľko EÚ a USA majú značne rozdielne režimy regulácie. Na druhej strane obe strany majú záujem o čo najrýchlejšie prijatie dohody, nakoľko príliš zdĺhavý negociačný proces by bol kontraproduktívny. V prípade dlhých rokovaní hrozí strata v súčasnosti silnej podpory z politického aj podnikateľského prostredia. V máji 2014 sa uskutočnia voľby do Európskeho parlamentu, neskôr menovanie predsedu Komisie a Európskej rady, a rovnako budú aj voľby do Kongresu v novembri daného roku.

EÚ a USA majú sklon rokovať o dohodách o voľnom obchode na základe ekonomicky motivovaných argumentov namiesto uspokojenia sa s rýchlo dojednanými dohodami, ktoré obsahujú veľa výnimiek a málo záväzkov presahujúcich tie, ktoré už boli dojednané na pôde WTO a neprinášajú teda dostatočné dlhodobé efekty a stimuly pre ich ekonomiky.¹⁰⁰

4.1 Agenda obchodných rokovaní

V tejto časti diplomovej práce budeme vychádzať z agendy rokovaní prezentovanej Európskou komisiou. Agenda obchodných rokovaní medzi EÚ a USA sa skladá z troch oblastí, ktoré sú ďalej členené na jednotlivé sektory a problémové otázky vzájomného obchodu a investícií.¹⁰¹ Napriek širokej agende rokovaní sa tieto majú uskutočňovať simultánne. V nasledujúcej časti diplomovej práce analyzujeme jednotlivé body agendy a potenciálne efekty ich liberalizácie s prihliadnutím na body vysokého záujmu a rovnako aj problematické body agendy.

⁹⁹ GARCÍA-LEGAZ, J. – QUINLAN, J.P.: *TAFTA: The Case for an Open Transatlantic Free Trade Area*. 2013. s. 19 – 20

¹⁰⁰ ERIXON, F.: *Transatlantic Free Trade: An Agenda for Jobs, Growth and Global Trade Leadership*. 2012. 2013. [cit. 2014-04-10]. Dostupné na internete: <http://martenscentre.eu/sites/default/files/publication-files/transatlantic_free_trade.pdf>

¹⁰¹ EUROPA. Portál Európskej únie. *Member States endorse EU-US and investment negotiations*. Brussels, 14 June 2013. [cit. 2014-20-3]. Dostupné na internete: <<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=918>>

Prístup na trh

Tarifné prekážky

Bilaterálny obchod medzi EÚ a USA podlieha vo všeobecnosti na nízkej úrovni colného zaťaženia, avšak vzhľadom na asymetriu colného zaťaženia sú niektoré citlivé produkty zaťažené vysokým, takmer až prohibítivným clom. „Minimálne 25 % celého produktového radu nepodlieha colnému zaťaženiu, na druhej strane 25 % produktového radu podlieha colnému zaťaženiu vyššiemu ako 6,5 % v EÚ a 5,5 % v USA.“¹⁰² Napriek relatívne nízkej úrovni cieľ by však mala ich eliminácia výrazný efekt na bilaterálny obchod v dôsledku veľkého objemu obchodovaných tovarov.

Heterogenita v oblasti tarifnej ochrany sa prejavuje v rôznych sektoroch a jej priemerná úroveň je vyššia v EÚ ako v USA. Rozdiely sú veľmi výrazné v kategórii motorových vozidiel a produktoch potravinového priemyslu. Obe ekonomiky majú vyššiu, no približne rovnakú úroveň cieľ v oblasti poľnohospodárstva, lesníctva a rybolovu.¹⁰³

Tradične problematickým bodom agendy je liberalizácia obchodu s poľnohospodárskymi výrobkami. Poľnohospodárske produkty sú značne senzitívnou kategóriou v USA a rovnako aj v EÚ, určité bariéry v obchode existujú v rámci Európskeho hospodárskeho priestoru, preto je odstránenie všetkých bariér v danom sektore nereálne. Poľnohospodárske produkty tvoria iba približne 5 % bilaterálneho obchodu, avšak sú mimoriadne dôležité pre USA ako jedného z najväčších výrobcov a exportérov poľnohospodárskych produktov, pričom až 20 %¹⁰⁴ farmárskych príjmov pochádza z exportu. Snahou USA je zlepšenie pozície na európskych trhoch s poľnohospodárskou produkciou, pretože kvôli vysokým bariéram pre vstup na trh EÚ napriek svojej pozícii najväčšieho exportéra, vyváža na trhy EÚ menej, ako dováža. Výrazná podpora liberalizácie trhu s poľnohospodárskymi produktmi je zo strany USA.

Obe strany prejavili ambíciu dospieť k dohode v oblasti výraznej redukcie tarifných prekážok. Cieľom je výrazná redukcia citlivých cieľ v najcitlivejších sektoroch s presným

¹⁰² LEIBNIZ-INSTITUT WIRTSCHAFTSFORSCHUNG. *Dimensions and Effects of a Transatlantic Free Trade Agreement Between the EU and US*. 2013. [cit. 2014-04-10]. Dostupné na internete: <<http://www.bmwi.de/English/Redaktion/Pdf/dimensions-and-effects-of-a-transatlantic-free-trade-agreement-between-the-eu-and-usa>>

¹⁰³ CEPR. *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment*. 2013.

¹⁰⁴ USTR. The Office of the United States Trade Representative. *U.S. Objectives, U.S. Benefits In the Transatlantic Trade and Investment Partnership A Detailed View*. [cit. 2014-20-3]. Dostupné na internete: <<http://www.ustr.gov/about-us/press-office/press-releases/2014/March/US-Objectives-US-Benefits-In-the-TTIP-a-Detailed-View>>

časovým rámcom a eliminácia ostatných. Tarifné bariéry sa považujú za oblasť, ktorá má potenciál relatívne rýchlej dohody, no aj tu je možné očakávať dlhé prechodné obdobia.

Pravidlá pôvodu

Spoločné ustanovenia týkajúce sa pravidiel pôvodu sú dôležitým bodom, ktorý ovplyvňuje budúce fungovanie transatlantického trhu, v rámci ktorého bude voľný pohyb tovarov. Presné určenie pravidiel pôvodu a jasná špecifikácia produktov zväčša uskutočňovaná na základe pridanej hodnoty produktu, ktorým je umožnený voľný prístup na trh, umožní domácim firmám získať výhodnejšie postavenie na trhu. Na druhej strane, čím voľnejšie sú pravidlá pôvodu, tým väčšia je výhoda pre tretie krajiny.

USA presadzuje jasné a striktné pravidlá pôvodu: „myslíme si, že len americké a európske produkty, ktoré sú na to oprávnené, by mali benefitovať z TTIP dohody, nie produkty produkované v tretích krajinách“.¹⁰⁵

Služby

Liberalizácia služieb v rámci TTIP má nesmiernu veľkú potenciál zvýšenia vzájomného obchodu a môže tiež výrazne prispieť k ekonomickému rastu oboch ekonomík. Sektor služieb má najväčší, až 70 %-ný podiel na tvorbe HDP v oboch ekonomikách a v USA, ktoré sú najväčším exportérom služieb v svetovej ekonomike, sú až 4 z 5 pracovných miest práve v danom sektore.¹⁰⁶

Napriek tomu, že služby majú dominantné postavenie v oboch ekonomikách, na bilaterálnom obchode tvoria menší podiel ako tovary. Daná skutočnosť je vysvetliteľná dvoma faktormi. Na jednej strane existujú rozdielne pravidlá a štandardy na trhu EÚ a USA, ktoré predstavujú v danom sektore významné bariéry obchodu. Na druhej strane podstatnú časť sektora tvoria menej obchodovateľné služby, ako napríklad služby súvisiace s vládnymi inštitúciami, alebo aj služby, ktoré sú súčasťou tovarov, a teda sú obchodované nepriamo. „Ak by bol obchod so službami meraný prostredníctvom ich podielu na pridanej hodnote obchodovaných tovarov, tvorili by omnoho väčší podiel na celkovom obchode.“¹⁰⁷

¹⁰⁵ USTR. The Office of the United States Trade Representative. *U.S. Objectives, U.S. Benefits In the Transatlantic Trade and Investment Partnership A Detailed View*. [cit. 2014-3-4]. Dostupné na internete: <<http://www.ustr.gov/about-us/press-office/press-releases/2014/March/US-Objectives-US-Benefits-In-the-TTIP-a-Detailed-View>>

¹⁰⁶ Ibid.

¹⁰⁷ KOMMERSKOLLEGIUM. *Potential Effects from an EU-US Free Trade Agreement – Sweden in Focus*. 2012. [cit. 2014-04-25]. Dostupné na internete: <<http://www.kommers.se/Documents/In%20English/Reports/Potential%20Effects%20from%20an%20EU-US%20Free%20Trade%20Agreement%20-%20Sweden%20i%20Focus.pdf>>

Problematická je otázka finančných služieb, ktoré sa USA snaží vynechať z agendy rokovaní. Právna úprava finančných služieb je v USA veľmi zložitá a doposiaľ nie je plne implementovaná, čo spôsobuje zmes politických a implementačných problémov.¹⁰⁸ EÚ sa naopak snaží o spoločné pravidlá v oblasti finančných služieb s cieľom odstrániť problémy zahraničných firiem, ktoré sa v súčasnosti musia prispôbovať dvom rozdielnym systémom pravidiel.

Informačno-telekomunikačné služby a elektronický obchod sú kategóriami s vysokým rastovým potenciálom a ich liberalizácia v rámci TTIP by predstavovala dodatočný stimul pre rast bilaterálneho obchodu. Problémom aj naďalej ostávajú audiovizuálne služby, ktoré sú v niekoľkých členských štátoch výrazne regulované a chránené, a naopak, liberalizované v USA. Silná opozícia liberalizácie audiovizuálnych služieb je najmä vo Francúzsku, ktoré sa snaží o ich odstránenie z agendy rokovaní.

EÚ ani USA nepresadzujú v procese rokovaní TTIP vytvorenie jednotného trhu so službami. Nepredpokladá sa preto udelenie rovnakého prístupu na trh so službami, ako má USA v prípade NAFTA alebo EÚ v rámci EFTA. Snahy o udelenie rovnakého prístupu by ovplyvňovali ďalších zmluvných partnerov a rokovania by sa značne skomplikovali, no prínos liberalizácie trhu so službami takýmto spôsobom by bol značne vyšší.

Investície

Právna úprava investičných vzťahov a ich regulácia bola v Európskej únii až do prijatia Lisabonskej zmluvy veľmi komplikovaná. Ochrana investícií bola v právomoci jednotlivých členských štátov, pričom od 60. rokov bolo podpísaných až 1 400 dohôd o ochrane investícií.¹⁰⁹

Ekonomické vzťahy medzi EÚ a USA sú tvorené najmä vzájomnou investičnou činnosťou a jednotná úprava na úrovni EÚ je preto veľmi žiaduca zo strany USA. Vyjadrenia predstaviteľov EÚ a USA v súvislosti s možnosťami liberalizácie investícií v rámci TTIP sú však veľmi vágne. V návrhoch oboch strán je spomenutý inovatívny a kreatívny prístup k problematike odstraňovania bariér, no chýbajú konkrétne ciele.

Naopak, obe strany sa zhodujú, že je potrebné zaradiť ustanovenia o urovnávaní sporov medzi investormi a štátmi prostredníctvom arbitráže. Spoločnosť investujúca v rámci

¹⁰⁸ BEYRER, M.: *EU – US trade talks can achieve the impossible*. In: EUROACTIV. [cit. 2014-3-3]. Dostupné na internete: <<http://www.euractiv.com/specialreport-eu-us-trade-talks/beyrer-eu-us-trade-talks-achieve-interview-530668>>

¹⁰⁹ EUROPA. Portál Európskej únie. *Investment Protection and Investor-to-State Dispute Settlement in EU agreements*. November 2013. [cit. 2014-23-2]. Dostupné na internete: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151916.pdf>

transatlantického trhu bude mať možnosť v prípade pocitu diskriminácie, či už finančnej alebo vzhľadom na jej záujmy, právo na vznesenie námietky pred rozhodcovským súdom. Kritika podobných ustanovení spočíva v možnosti investorov obchádzať národné súdy, pretože posudzovanie sťažností a požiadaviek investorov, častokrát obsahujúce vysoké odškodné v dôsledku straty zisku, sú v právomoci arbitrážnych panelov, voči ktorým nie je možné odvolanie.¹¹⁰ Na druhej strane, podobné ustanovenia sú tradičnou súčasťou bilaterálnych investičných zmlúv.

Verejné obstarávanie

Liberalizácia v oblasti verejného obstarávania predstavuje významný bod rokovacej agendy na oboch stranách. Problém však tvorí značný stupeň autonómie vlád jednotlivých štátov v rámci USA. Ďalším problémom je tzv. Buy American Act, ktorý uprednostňuje zapojenie domácich firiem do verejného obstarávania, ako aj heterogenita v oblasti legislatívy vnútri USA, čoho dôkazom je, že iba 37¹¹¹ štátov USA participuje v Dohode o verejnom obstarávaní prijatej na pôde WTO.

USA požaduje zabezpečenie rovného, transparentného a predvídateľného prístupu k verejnému obstarávaniu v USA a tiež rovnaké zaobchádzanie v EÚ. Dôležitou oblasťou rokovaní je „rozšírenie možností zapojenia sa vo verejných súťažiach a zákazkách v oblastiach stavebníctva, inžinierstva a zdravotníckych pomôcok¹¹².

Verejné obstarávanie je jedným z dôležitých bodov aj pre EÚ a jej pôvodný návrh vychádza z faktu, že obe strany sú signatármi Dohody o verejnom obstarávaní uzavretej na pôde WTO. Kapitola o verejnom obstarávaní v rámci TTIP by mala zahŕňať odstránenie bariér medzi oboma partnermi, zlúčenie a zlepšenie prístupu k informáciám súvisiacim s verejným obstarávaním, odstránenie administratívnych prekážok, praktickú aplikáciu elektronického verejného obstarávania, ktorá nevytvorí dodatočné bariéry obchodu a zaistenie odstránenia možných diskriminačných elementov.¹¹³

¹¹⁰ SCHIESSL, M.: *Corporation Carte Blanche: Will US-EU Trade Become Too Free?*. [cit. 2014-3-3]. Dostupné na internete: <<http://www.spiegel.de/international/business/criticism-grows-over-investor-protections-in-transatlantic-trade-deal-a-945107.html>>

¹¹¹ KUNZ, B. – BRANDT, L. *Transatlantic Relations in a Multipolar World*. Apríl 2013 [cit. 2014-3-5]. Dostupné na internete: <http://www.stiftung-genshagen.de/uploads/media/Genshagener_Papier_2013_11.pdf>

¹¹² USTR. The Office of the United States Trade Representative. *U.S. Objectives, U.S. Benefits In the Transatlantic Trade and Investment Partnership A Detailed View*. [cit. 2014-3-4]. Dostupné na internete: <<http://www.ustr.gov/about-us/press-office/press-releases/2014/March/US-Objectives-US-Benefits-In-the-TTIP-a-Detailed-View>>

¹¹³ EUROPA. Portál Európskej únie. *EU – US TTIP. Public Procurement. Initial EU position paper*. [cit. 2014-3-3]. Dostupné na internete: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/july/tradoc_151623.pdf>

Konvergencia v oblasti regulácie

Oblasť regulácie a možnosť odbúrania niektorých prekážok je dlhodobo diskutovanou témou nielen v bilaterálnych vzťahoch medzi EÚ a USA, ale aj v rámci zoskupenia G20, kde zúčastnené štáty prejavili vôľu o odbúranie regulačnej rozdielnosti. Veľká heterogenita štátov participujúcich na summitoch G20 spôsobila nedostatočný pokrok v otázke existujúcich regulácií, no štáty sa zaviazali nevytvárať rozdielne regulácie v nových odvetviach, akými sú nanotechnológie.

Vzhľadom na relatívne nízku úroveň tarifných prekážok v obchode medzi EÚ a USA, regulačné bariéry predstavujú najväčšie prekážky obchodu a sú kľúčovým bodom rokovaní TTIP, ktorý prinesie podstatný stimul pre rast oboch ekonomík. Na rozdiel od tarifných, netarifné prekážky nemôžu byť jednoducho odstránené, pretože majú často dôležitý účel, ako napríklad ochranu zdravia, bezpečnosti a životného prostredia, no môžu byť znížené prostredníctvom harmonizácie, zjednodušenia, vzájomného uznávania a rôznych opatrení uľahčujúcich vzájomný obchod bez toho, aby narušili ich primárny cieľ.¹¹⁴ Netarifné prekážky môžu byť redukované prostredníctvom nových a inovatívnych spôsobov redukcie zbytočných nákladov a oneskorení v dôsledku regulácií a identifikácie spôsobov prevencie, ktorá by napomáhala zvyšovaniu globálnej konkurencieschopnosti firiem v EÚ a USA.

Jemná rétorika oboch strán v otázke harmonizácie štandardov a vzájomného uznávania, ktorá ako cieľ uvádza väčšiu kompatibilitu podporenú tam, kde je to vhodné, naznačuje citlivosť danej otázky. V mnohých prípadoch sú normy a štandardy v oboch ekonomikách na približne rovnakej úrovni ochrany a priblíženie pravidiel by znamenalo ušetrenie nákladov až o 25 %¹¹⁵ bez zníženia úrovne bezpečnostných pravidiel. Spoločné uznávanie bezpečnostných štandardov by znamenalo až 7 %¹¹⁶ ušetrenie na každom aute alebo vozidle. Redefinícia priemyselných štandardov a noriem by bola prínosná najmä pre farmaceutický a elektronický priemysel, ale aj pre počítačové spoločnosti.

¹¹⁴ KOMMERSKOLLEGIUM. *Potential Effects from an EU-US Free Trade Agreement – Sweden in Focus*. 2012. [cit. 2014-04-25]. Dostupné na internete: <<http://www.kommers.se/Documents/In%20English/Reports/Potential%20Effects%20from%20an%20EU-US%20Free%20Trade%20Agreement%20-%20Sweden%20i%20Focus.pdf>>

¹¹⁵ EUROPA. Portál Európskej únie. *EU trade chief following EU-US trade deal stock taking: good progress, time to go the extra mile*. [cit. 2014-18-3]. Dostupné na internete: <<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1028>>

¹¹⁶ US CHAMBER OF COMMERCE. *Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership*. [cit. 2014-3-3]. Dostupné na internete: <<https://www.uschamber.com/issue-brief/trans-atlantic-trade-and-investment-partnership>>

Poľnohospodárstvo je kritickou oblasťou aj v netarifnej oblasti. Očakávajú sa náročné rokovania a dlhé prechodné obdobia pre implementáciu prijatých zmien. Záujmové skupiny oboch strán majú vysoký záujem o priblíženie štandardov. Zo strany amerických farmárov ide najmä o vyriešenie niektorých regulačných rozdielností v prípade použitia rastových hormónov, ktoré sú v EÚ zatiaľ zakázané a rovnako aj pestovania geneticky modifikovaných plodín. Farmári v Európe majú zas záujem o odstránenie bariér na trhu s mäsom a mliečnymi výrobkami.

Existuje veľká heterogenita v rámci netarifných prekážok v oboch ekonomikách, pričom podniky považujú NTB v oblasti tovarov až 2,5-násobne väčšie ako v oblasti služieb.¹¹⁷ V prípade importov produktov chemického priemyslu z USA do EÚ je cena týchto výrobkov zvýšená o dodatočných 112 % v dôsledku prekážok, čo je trikrát viac ako v prípade importov takýchto produktov z EÚ do USA.¹¹⁸

Konvergencia v oblasti regulácie bude uskutočňovaná prostredníctvom regulačných orgánov a opatrení, ktoré by daným orgánom umožňovali zabezpečiť národné regulačné ciele bez uvalenia neprimeraných obmedzení na prácu, do ktorej sa transatlantické podniky zúčastňujú.¹¹⁹ Konvergencia ex ante by predchádzala vzniku rozdielných regulácií, najmä v nových a vyvíjajúcich sa odvetviach a ex post, v ktorej by sa vyvíjalo úsilie o zosúladenie už existujúcich regulácií vo vysoko regulovaných oblastiach, akými sú finančný a farmaceutický sektor.

Obchodné pravidlá zodpovedajúce globálnym výzvam

Práva duševného vlastníctva

EÚ spolu s USA sa spoločne usilovali o zavedenie transparentných pravidiel na dodržiavanie práv duševného vlastníctva už na pôde WTO, nakoľko je táto problematika dôležitá pre veľké množstvo podnikov na ich území. Prístupy k úprave práv duševného vlastníctva sa značne odlišujú v EÚ a USA a obe strany sa preto snažia nájsť určité oblasti spoločného záujmu v rámci danej kapitoly TTIP.

¹¹⁷ CEPR. *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment*. 2013

¹¹⁸ LEIBNIZ-INSTITUT WIRTSCHAFTSFORSCHUNG. *Dimensions and Effects of a Transatlantic Free Trade Agreement Between the EU and US*. 2013. [cit. 2014-04-25]. Dostupné na internete: <<http://www.bmwi.de/English/Redaktion/Pdf/dimensions-and-effects-of-a-transatlantic-free-trade-agreement-between-the-eu-and-usa>>

¹¹⁹ GARCÍA-LEGAZ, J. – QUINLAN, J.P.: *TAFTA: The Case for an Open Transatlantic Free Trade Area*. 2013. s. 28

EÚ tradične presadzuje silnú ochranu geografických názvov spojených s vínom a potravinami a USA zase ochranu farmaceutických výrobkov, najmä patentov. Na základe danej skutočnosti je možné predpokladať, že dohoda bude značne náročná.

Obchod a udržateľný rozvoj

Kapitola s názvom Obchod a udržateľný rozvoj zahŕňa viacero otázok týkajúcich sa nielen bilaterálneho obchodu, ale aj otázky globálneho charakteru. Adresovanie globálnych problémov nie je jednoduché, nakoľko ovplyvňujú a dotýkajú sa aj iných obchodných partnerov a prístup zvolený v TTIP môže potenciálne dokonca zhoršiť podmienky pri následnom multilaterálnom rokovaní v danej oblasti.

Rokovania medzi EÚ a USA v otázke ochrany pracovníkov, životného prostredia, spotrebiteľov a verejného zdravia budú v dôsledku veľkej divergencie regulácie náročné. EÚ má vo všeobecnosti vyššiu úroveň ochrany, najmä v súvislosti s ochranou životného prostredia a emisiou skleníkových plynov. Otázna je možná harmonizácia regulácie v daných oblastiach. Preferovaná by mala byť vyššia úroveň ochrany za súčasného zachovania flexibility národných vlád pri prijímaní legislatívy v environmentálnej oblasti, ktoré by boli schopné reagovať na vznikajúce environmentálne výzvy.

Environmentálne štandardy, ktoré budú dohodnuté v rámci TTIP, majú potenciál stať sa globálnymi štandardmi, ktoré by postupne mohli prijať aj tretie krajiny. Štúdia¹²⁰ zaoberajúca sa potenciálnymi environmentálnymi efektmi prijatia TTIP odporúčala zahrnúť ustanovenia týkajúce sa označovania výrobkov bez negatívneho efektu na životné prostredie, štandardov v oblasti energetickej efektivity, ktorá je dôležitá pri zmiernení dopadov skleníkového efektu a emisií v leteckom priemysle, pričom je veľmi dôležité, aby ustanovenia nachádzajúce sa v TTIP boli právne vymožiteľné.

Ďalšími otázkami zahrnutými v danej kapitole sú štátne podniky a rôzne formy dotácií a štátnych pôžičiek, malé a stredné podniky, surovinové zdroje a energia, či transparentnosť.

Kapitola v rámci rokovaní o TTIP zahŕňa tiež iniciatívu vytvorenia mechanizmu, v rámci ktorého by obaja partneri spolupracovali v otázke malých a stredných podnikov. Dané podniky sú nielen zdrojom zamestnanosti, ale aj kreativity a inovácií. Z tohto dôvodu je pre ne dôležitá konvergencia v regulačnej oblasti a spoločná úprava práv duševného vlastníctva, nakoľko sú často súčasťou hodnotových reťazcov.

¹²⁰ SIERRA CLUB. *The TTIP: What's at Stake for Communities and the Environment*. 2013. [cit. 2014-3-4]. Dostupné na internete: <http://action.sierraclub.org/site/DocServer/TTIP_Report.pdf?docID=13541>

4.2 Potenciálny dopad TTIP

Dopad na EÚ a USA

Podpísanie komplexnej dohody liberalizujúcej obchodné a investičné vzťahy medzi EÚ a USA bude mať výrazný dopad na obe ekonomiky. Daná dohoda by pomohla obom partnerom v hospodárskom raste a pokrízovom oživení ekonomík bez vládnych výdavkov. Veľkosť dopadu akejkoľvek dohody o voľnom obchode je vo všeobecnosti výrazne závislá od veľkosti partnera, s ktorým sa takáto zmluva o voľnom obchode uzatvára, nakoľko reflektuje potenciálny efekt na produkciu a konkurencieschopnosť.

Štúdie analyzujúce potenciálny dopad TTIP dokazujú, že najvýraznejší dopad by mala komplexná dohoda, ktorá by eliminovala tarifné a redukovala netarifné prekážky v obchode s tovarom a službami, liberalizovala vzájomné investície a obsahovala by aj liberalizáciu vládneho obstarávania. Avšak aj pri najnižšom stupni liberalizácie, ktorý by predstavoval redukciiu len tarifných prekážok, by dohoda priniesla výrazné ekonomické zisky.

Vzhľadom na fakt, že obchod s tovarmi predstavuje 65 % celkového bilaterálneho obchodu, je preto možné predpokladať, že liberalizačné úsilie povedie k výraznejšiemu vplyvu na výmenu tovarov než výmenu služieb.¹²¹

Efekty, ktoré prinesie TTIP, môžeme rozdeliť na statické, ktoré predstavujú dopad na HDP a dynamické, ktoré budú mať vplyv na zlepšenie produktivity a zníženie obchodných nákladov. Medzi statické efekty patrí napríklad nárast HDP a medzi dynamické zvýšenie produktivity.

Dôležité postavenie v bilaterálnom obchode medzi EÚ a USA má vnútroodvetvový obchod, ktorý reflektuje podobnú štruktúru produkcie oboch ekonomík. V prípade liberalizácie obchodu prostredníctvom odstránenia existujúcich bariér chrániacich domácu produkciu, budú podniky zvyšovať svoju konkurencieschopnosť zvyšovaním produktivity.

Na druhej strane, v prípade neúspechu rokovaní o TTIP z dôvodu rozdielnych postojov EÚ a USA v regulačnej oblasti a nedostatočnej politickej vôle dospieť k spoločnej dohode, negatívne následky by mohli byť niekoľkonásobne horšie než potenciálne výhody.¹²²

¹²¹ CEPR. *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment*. 2013. s. 9

¹²² KNIGGE, M.: *EU-US trade deal is 'unique opportunity'*. 2013. In: Deutsche Welle. [cit. 2014-3-2]. Dostupné na internete: <<http://www.dw.de/eu-us-trade-deal-is-unique-opportunity/a-16584523>>

TABUĽKA Č. 6 ZMENY HDP A V OBCHODE AKO DOPAD TTIP

			Bilaterálny obchod		Celkový obchod (%)	
	HDP (%)	HDP (mld. €)	Export (%)	Import (mld. €)	Export	Import
EÚ	0,27 – 0,48	68 – 119	16 – 28	107 – 187	3 – 6	3 – 5
USA	0,21 – 0,39	50 – 95	23 – 37	101 – 159	5 – 8	3 – 5

ZDROJ: CEPR. Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. 2013. [online]. 2013. [cit. 2013-02-04]. Dostupné na internete: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf>

Tabuľka č. 6 znázorňuje efekty prijatia a implementácie TTIP na ekonomiku a obchod EÚ a USA do roku 2027 a vychádza zo štúdie vykonanej CEPR. Liberalizácia obchodu bude mať pozitívny efekt na HDP v oboch ekonomikách. V závislosti od veľkosti liberalizácie bude rast HDP v EÚ medzi 0,27 % a 0,48 %, čo predstavuje zvýšenie o 68 mld. € v menej ambicióznom a o 119 mld. € v ambicióznejšom pláne. Rast HDP v USA je o niečo menší, na úrovni 0,21 % a 0,39 %, čo predstavuje zvýšenie HDP 50 mld. € v menej ambicióznom a o 95 mld. € v ambicióznejšom pláne. Redukcia netarifných bariér spôsobí až $\frac{3}{4}$ rastu HDP v USA a polovicu rastu HDP v EÚ.

Vplyv TTIP na vzájomný obchod sa pohybuje medzi 16 % až 37 % v závislosti od redukcie ciel a netarifných prekážok, pričom výraznejšie zvýšenie sa uskutoční na strane USA. Exporty EÚ sa zvýšia v rozpätí od 107 mld. € do 187 mld. € a nárast exportov USA bude v rozpätí od 101 mld. € do 159 mld. € v závislosti od rozsahu liberalizácie. Dané hodnoty sú odhadované do roku 2027.

Celkové exporty a importy oboch partnerov sa zvýšia, avšak zahraničný obchod USA bude rásť v priemere o 2 % viac. Import aj export EÚ bude rásť v rozmedzí od 3 % do 6 %, čo predstavuje nárast o 125 mld. € až 220 mld. € v prípade exportu, a 128 až 226 mld. € v prípade importu. Import aj export USA bude rásť v rozmedzí od 5 % do 8 %, čo predstavuje nárast exportu o 142 mld. € až 240 mld. €, a importu o 119 mld. € až 201 mld. €, opäť v závislosti od úrovne liberalizácie vzájomného obchodu. Nielen redukcia netarifných bariér, ale aj cieľ zohráva dôležitú úlohu pri raste celkového obchodu.

V dôsledku zvýšenia konkurencie na domácich trhoch môže nastať odklon obchodu, nakoľko sa firmy zamerajú viac na zahraničné trhy. Daný odklon môže dosiahnuť až úroveň 72 mld. € a približne polovicu budú tvoriť motorové vozidlá. Nárast exportu z tretích krajín dosiahne úroveň 33,3 mld. € najmä v dôsledku pôsobenia efektu prelievania. Import z tretích krajín bude dokonca dvojnásobne väčší, a to na úrovni 66,9 mld. € a spôsobený z väčšej časti redukciou netarifných bariér, ale podobne ako pri exporte, aj v dôsledku efektu prelievania.

Podnikateľské prostredie

Malé a stredné podniky sú dôležitou súčasťou oboch ekonomík a je im venovaná značná pozornosť aj v rámci TTIP. V EÚ existuje viac ako 20 miliónov malých a stredných podnikov, ktoré tvoria až dve tretiny pracovných miest v privátnom sektore a v období medzi rokmi 2002 až 2010 tvorili až 85 % novovytvorených pracovných miest. Podobná situácia je aj v USA, kde existuje až 28 miliónov malých a stredných podnikov, ktoré tvorili dve tretiny novovytvorených pracovných miest v poslednej dekáde.¹²³ Iniciatíva TTIP je zo strany malých a stredných podnikov vnímaná veľmi pozitívne.

Liberalizácia obchodu povedie k rastu exportne orientovaných MSP, ktoré budú mať vďaka odstráneniu obchodných bariér ľahší prístup na európsky a americký trh, avšak môže tiež dôjsť k zhoršeniu postavenia MSP, ktoré sú orientované na domáce trhy.¹²⁴ Značný pozitívny efekt bude mať pre MSP redukcia netarifných bariér, naopak, redukcia tarifných prekážok má väčší vplyv na veľké firmy. Veľkú možnosť rozvoja v prípade podpísania TTIP budú mať najmä malé a stredné podniky pôsobiace v poľnohospodárstve, chemickom priemysle a rovnako aj poskytovatelia služieb.

Výrazná časť obchodu medzi EÚ a USA sa odohráva v rámci vnútropodnikového obchodu, nakoľko viac ako polovica amerických zahraničných pobočiek a pridružených spoločností sa nachádza v Európe a až 60 % európskych sa nachádza v USA. Clo v rámci medzipodnikového obchodu pôsobí ako dodatočná daň a efektívne náklady pre podniky vznikajúce z existencie cla sú v dôsledku dodatočných administratívnych nákladov podstatne vyššie ako clo samotné.¹²⁵ V prípade eliminácie ciel by sa preto dané náklady podstatne znížili.

¹²³ USTR. The Office of the United States Trade Representative. *TTIP. The opportunities for small and medium-sized enterprises*. [cit. 2014-8-2]. Dostupné na internete: <<http://www.ustr.gov/sites/default/files/03142014-TTIP-opportunities-for-SMEs.pdf>>

¹²⁴ LEIBNIZ-INSTITUT WIRTSCHAFTSFORSCHUNG. *Dimensions and Effects of a Transatlantic Free Trade Agreement Between the EU and US*. 2013. [cit. 2014-04-25]. Dostupné na internete: <<http://www.bmwi.de/English/Redaktion/Pdf/dimensions-and-effects-of-a-transatlantic-free-trade-agreement-between-the-eu-and-usa>>

¹²⁵ ERIXON, F.: *Transatlantic Free Trade: An Agenda for Jobs, Growth and Global Trade Leadership*. 2012.

Spotrebitelia a životné prostredie

Po treťom kole rokovaní sa objavilo množstvo antiglobalizačných skupín, NGO, skupín na ochranu životného prostredia a ochranu spotrebiteľov, a ďalších spojili sily v kampani proti TTIP, ktoré sa obávajú, že konvergencia v oblasti štandardov bude viesť k zníženiu pokrokov v oblastiach ako napríklad politika EÚ týkajúca sa zdravia a výživy, ochrany životného prostredia a zamestnaneckých práv, mäsa a hormónov do EÚ, a rovnako aj zjednodušenie odpočívania.¹²⁶

Obavy spotrebiteľov z možného znižovania štandardov však eurokomisár pre obchod K. De Gucht odmieta: „neznižujeme štandardy v TTIP. Naše štandardy v oblasti ochrany spotrebiteľa, environmentálne štandardy, ochrana dát a potravín nie sú prerokovávané“.¹²⁷ Spotrebitelia najmä v EÚ sa obávajú znižovania štandardov v oblasti životného prostredia a ochrany spotrebiteľov, nakoľko v daných oblastiach je značne divergentná a vo všeobecnosti vyššia v EÚ.

Negatívnym dopadom harmonizácie a vzájomného uznávania štandardov môže byť brzdenie prísnejšej legislatívy v EÚ, oslabenie vyvíjajúcich sa štandardov v oblasti ľudského zdravia, práce a životného prostredia, a rovnako aj ovplyvnenie daných regulácií v tretích krajinách, zvýšenie sily veľkých korporácií a ich vplyv na národné legislatívy prostredníctvom obchádzania národných súdov a uplatnenie záujmov v rámci arbitráže, problém tajných rokovaní a nedostatočnej informovanosti spotrebiteľov.¹²⁸

Tretie krajiny

Vzhľadom na fakt, že podpísanie dohody o TTIP by vytvorilo transatlantický trh s voľným pohybom tovaru a nízkymi bariérami v oblasti služieb a investícií, ktorý by bol najväčším integrovaným trhom, je nutné analyzovať nielen dopad takejto dohody na ekonomiky EÚ a USA, ale aj ekonomiky tretích krajín. Colné únie a zóny voľného obchodu

¹²⁶ SCHIESSL, M.: *Corporation Carte Blanche: Will US-EU Trade Become Too Free?*. [cit. 2014-3-3]. Dostupné na internete: <<http://www.spiegel.de/international/business/criticism-grows-over-investor-protections-in-transatlantic-trade-deal-a-945107.html>>

¹²⁷ De GUCHT, K.: „*Stepping up a gear*“: *Press Statement by EU Trade Commissioner K. De Gucht following the stocktaking meeting with USTR Michael Froman on the TTIP*. 17. februára 2014. Statemen/14/12 [cit. 2014-3-3]. Dostupné na internete: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/february/tradoc-_152198.pdf>

¹²⁸ CIEL. *TTIP Monitor*. [cit. 2014-3-3]. Dostupné na internete: <http://www.ciel.org/Publications/TTIP_Monitor_Edition1_Dec2013.pdf>

majú 2 efekty: vzhľadom na participujúce krajiny sa prejaví efekt vytvorenia obchodu a vzhľadom na tretie krajiny sa prejaví efekt odklonu obchodu. Pokles objemu obchodu tretích krajín pri eliminácii ciel je 0,5 %, avšak až 60 % krajín zaznamená nárast.¹²⁹

Na druhej strane, zlepšené regulačné podmienky v rámci TTIP budú mať na tretie krajiny pozitívny efekt, ktorý sa prejaví poklesom nákladov súvisiacich s obchodom aj v tretích krajinách exportujúcich do EÚ a USA. Priamy efekt prelievania sa prejaví vo výške 20 %¹³⁰ poklesu nákladov obchodu medzi EÚ a USA. V prípade, že tretie krajiny implementujú spoločné štandardy stanovené v TTIP, ktoré sa tak de facto stanú globálnymi štandardmi, prejaví sa nepriamy efekt prelievania, ktorý je však polovičný v porovnaní s priamym efektom prelievania. Efekty prelievania sa prejavia len v prípade eliminácie alebo značnej redukcie tarifných aj netarifných bariér, v prípade odstránenia len tarifných prekážok by teda nastal odklon obchodu tretích krajín.

Potenciálny pozitívny efekt je ešte vyšší u krajín, ktoré majú s EÚ alebo USA uzatvorené dohody o voľnom obchode, nakoľko prostredníctvom TTIP získajú zlepšený prístup na trh. V dôsledku zníženia cien a nárastu produktivity v rámci TTIP sa predpokladá, že zníženie cien nastane aj mimo TTIP ako výsledok snáh o udržanie konkurencieschopnosti.

TTIP môže tiež predstavovať impulz pre tretie krajiny, ktoré uprednostňovali skôr defenzívne stratégie voči liberalizácii na pôde WTO, aby sa zapojili do multilaterálnych liberalizačných procesov. Ak by tretie krajiny naďalej odmietali liberalizáciu obchodu a súčasne by sa prehĺbila liberalizácia medzi EÚ a USA, ostali by tieto krajiny mimo hlavných obchodných tokov, čo by spôsobovalo zvýšenie ich nákladov.

4.3 Analýza faktorov vplývajúcich na negociačný proces a prijatie TTIP a ich komparácia s predošlými iniciatívami

Idea liberalizácie obchodných a investičných vzťahov medzi EÚ a USA sa neobjavila prvýkrát. Prvé snahy o vytvorenie transatlantického trhu sa objavili už v druhej polovici 90. rokov, kedy nemecký minister zahraničných vecí Klaus Kinkel predniesol danú myšlienku

¹²⁹ LEIBNIZ-INSTITUT WIRTSCHAFTSFORSCHUNG. *Dimensions and Effects of a Transatlantic Free Trade Agreement Between the EU and US*. 2013. [cit. 2014-04-25]. Dostupné na internete: <<http://www.bmwi.de/English/Redaktion/Pdf/dimensions-and-effects-of-a-transatlantic-free-trade-agreement-between-the-eu-and-usa>>

¹³⁰ CEPR. *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment*. 2013

krátko pred summitom EÚ-USA v júni 1995.¹³¹ Cieľom danej iniciatívy bolo, aby sa predišlo jednostrannému obchodnému zameraniu, ktoré bolo v prípade USA orientované na Kanadu a Latinskú Ameriku, a v prípade EÚ na obchod v rámci únie a na krajiny strednej a východnej Európy.

Následne sa podobná iniciatíva objavila v roku 2005, no rovnako ako prvá nepriniesla výraznejšie výsledky. V prípade druhého pokusu o prehĺbenie transatlantickej integrácie sa však už objavila ambicióznejšia idea vytvorenia transatlantickej zóny voľného obchodu. Výsledkom bolo vytvorenie Transatlantickej hospodárskej rady, ktorá mala za úlohu podporovať ekonomickú spoluprácu medzi EÚ a USA, a koordinovať snahy oboch strán o prehľbovanie vzájomných ekonomických väzieb.

Tretia iniciatíva na vytvorenie transatlantického trhu sa objavila v roku 2012 a na rozdiel od prvých dvoch vyústila do začatia bilaterálnych rokovaní o vytvorení integrovanejšieho a liberalizovanejšieho transatlantického partnerstva.

Posledná časť diplomovej práce sa zaoberá analýzou faktorov externého prostredia svetovej ekonomiky a interných faktorov vplyvujúcich na rokovanie medzi EÚ a USA. Cieľom je identifikovať dané faktory vzhľadom na ich možný vplyv na priebeh a výsledok prebiehajúcich rokovaní a porovnať ich v troch časových obdobiach, v ktorých boli uskutočnené podobné iniciatívy.

Situácia v svetovej ekonomike

Externé prostredie, v ktorom pôsobia obe ekonomiky, má značný vplyv na vývoj ich obchodných vzťahov a ovplyvňuje tiež formovanie ich zahraničnoobchodných politík. V posledných dvoch desaťročiach sa uskutočnili zmeny vo svetovej ekonomike, ktoré do výraznej miery ovplyvňujú bilaterálne vzťahy medzi EÚ a USA.

Globálne ekonomické prostredie je v súčasnosti komplexnejšie a viac multipolárne ako kedykoľvek predtým. Výrazný hospodársky rast veľkých rozvojových štátov a ich zvyšujúci sa ekonomický vplyv mali za následok zmenu štruktúry svetovej ekonomiky, a tiež zmenu rovnováhy moci. USA, ktoré boli od konca druhej svetovej vojny ekonomickým hegemonom a EÚ, ktorá vzhľadom na svoj stupeň integrácie a počet členských štátov tiež predstavuje významného aktéra v svetovej ekonomike, postupne strácajú svoje postavenie.

¹³¹ DONGES, B. J. – FREYTAG, A. – ZIMMERMANN, R. 2001. TAFTA: *Assuring the Compatibility with Global Free Trade*. 1997. In: *The World Economy*. s. 567 – 583

Druhou dôležitou zmenou v globálnom ekonomickom prostredí je globálna finančná a hospodárska kríza. V porovnaní so situáciou vo svetovej ekonomike v období 2. polovice 90. rokov, kedy sa hospodársky rast v rozvojových krajinách, obzvlášť v krajinách juhovýchodnej Ázie, len rozbiehal a situáciou v roku 2005, kedy bol hospodársky rast zaznamenávaný v EÚ a USA rovnako ako v daných rozvojových krajinách, je situácia po globálnej finančnej a hospodárskej kríze značne odlišná. V dôsledku interdependencie jednotlivých národných ekonomík nastal pokles ekonomického rastu takmer vo všetkých ekonomikách sveta, no opätovné ozdravenie ekonomík prebiehalo odlišne. Problémy s opätovným naštartovaním hospodárskeho rastu v EÚ a USA na jednej strane, a rýchlejší hospodársky rast v rozvojových krajinách juhovýchodnej Ázie a krajín BRIC vytvárajú tlak na transatlantických partnerov, aby spoločne našli stimul hospodárskeho rastu.

Multilateralizmus vs. bilateralizmus

Koncom 90. rokov bol jedným z hlavných problémov uskutočnenia rokovaní o vytvorení zóny voľného obchodu medzi EÚ a USA jeho potenciálne negatívny dopad na multilaterálnu liberalizáciu uskutočňovanú na pôde WTO. Prvé snahy o uskutočnenie takýchto rokovaní boli realizované v tom istom toku, ako bolo založené WTO a prípadná liberalizácia bilaterálneho obchodu medzi EÚ a USA by bola negatívnym signálom pre ostatné krajiny z hľadiska participácie na danom multilaterálnom fóre.

Ďalším dôležitým faktom bol prevládajúci optimizmus po úspešnom ukončení Uruguajského kola rokovaní. Nakoľko majú EÚ aj USA záujem o prístup na trhy tretích krajín, považuje sa preferencia multilaterálnych rokovaní zo strany EÚ aj USA za jeden z dôvodov, pre ktoré sa nepodarilo vytvoriť transatlantický trh koncom 90. rokov 20. storočia.

Avšak v dôsledku neúspechu rokovaní v Doha, ktoré nepriniesli významné výsledky, najmä kvôli neochote EÚ a USA znížiť poľnohospodárske dotácie a rovnako aj neochotu rozvojových krajín otvoriť svoje trhy, sa vnímanie vytvorenia transatlantického trhu značne zmenilo. Súčasná snaha o TTIP je „odôvodniteľným dôsledkom zdieľania spoločného porozumenia a podpory základných princípov otvorenej globálnej ekonomiky a záujmu o udržanie daných princípov v čase dysfunkčného multilateralizmu“¹³².

¹³² ERIXON, F.: *Transatlantic Free Trade: An Agenda for Jobs, Growth and Global Trade Leadership*. 2012. 2013. [cit. 2014-04-10]. Dostupné na internete: <http://martenscentre.eu/sites/default/files/publication-files/transatlantic_free_trade.pdf>

Prijatie TTIP by mohlo vytvoriť pozitívny tlak v rámci medzinárodného systému obchodu na ďalšiu multilaterálnu liberalizáciu. Daný argument podporujú snahy USA o zvýšenie úrovne multilaterálnej liberalizácie obchodu v rámci Kennedyho kola rokovaní po vytvorení jednotného trhu EÚ, ktoré boli motivované obavami zo straty postavenia na daných trhoch. Podobne boli aj snahy EÚ o zvýšenie úrovne liberalizácie svetového obchodu motivované vytvorením NAFTA v rámci Uruguajského kola rokovaní. Obe tieto kolá rokovaní priniesli značne ambiciózne redukcie tarifných prekážok v medzinárodnom obchode. Rovnako ako v daných dvoch prípadoch, komplexná dohoda uzatvorená medzi EÚ a USA môže vytvoriť určitý tlak na rozvojové štáty, aby boli znovu spustené multilaterálne rokovania, obzvlášť na Brazíliu, Čínu a Indiu, ktoré blokovali dohodu v roku 2008.¹³³

Multilaterálne rokovania sa zaoberajú najmä redukciou ciel a tarifných prekážok, ktoré predstavovali významné bariéry obchodu skôr v minulosti, a bolo možné ľahšie negociovat' ich zníženie. V súčasnosti sú však významnejšími bariérami v medzinárodnom obchode netarifné prekážky, v prípade ktorých je postoj krajín značne rozdielny, a preto sú multilaterálne rokovania v danej otázke veľmi náročné. Podstatná zmena obsahu agendy rokovaní predstavuje príležitosť pre EÚ a USA prostredníctvom TTIP ovplyvniť medzinárodné štandardy, obzvlášť v oblastiach, ktoré nie sú zahrnuté a regulované na pôde WTO. Bilaterálne obchodné rokovania medzi EÚ a USA sú teda komplementárne vo vzťahu k multilaterálnym rokovaniam na pôde WTO, nakoľko bilaterálna transatlantická integrácia môže pôsobiť ako stimul pre multilaterálnu liberalizáciu obchodu.

Ďalším z dôvodov neúspechu bývalých iniciatív súvisiacich s členstvom vo WTO je nepripravenosť oboch partnerov liberalizovať podstatnú časť vzájomného obchodu, nakoľko clá boli koncom 90. rokov 20. storočia relatívne vysoké a takáto liberalizácia bola vnímaná ako príliš ambiciózna. V súčasnosti je úroveň colného zaťaženia naopak pomerne nízka, čo prispieva k uľahčeniu vzájomných rokovaní. Problematická však zostáva regulácia v niektorých oblastiach vzájomného obchodu, ktorá sa napriek podobnej úrovni ochrany spotrebiteľov a životného prostredia, či úrovni štandardov, značne odlišuje v EÚ a USA.

¹³³ SUOMINEN, K. *The Case For TAFTA*. 13. február 2013. In: Foreign Trade Policy. [cit. 2014-04-10]. Dostupné na internete: <http://www.foreignpolicy.com/articles/2013/02/13/the_case_for_tafta_us_europe_free_trade>

Motívy iniciácie obchodných rokovaní

Bilaterálne vzťahy medzi EÚ a USA sú charakteristické významným prelínaním sa bezpečnostných a strategických aspektov s tými ekonomickými. Rovnako aj iniciatíva vytvorenia transatlantického trhu, resp. transatlantického ekonomického a investičného partnerstva, je úzko spojená s posilnením spolupráce v oblasti bezpečnostnej.

Podpora bilaterálnej kooperácie a spoločného globálneho líderstva sa počas posledných dvoch dekád objavovala pravidelne v príhovoroch najvyšších predstaviteľov EÚ a USA, avšak neboli považované za prioritu zahraničných ekonomických stratégií.¹³⁴ Obe strany sa zameriavali viac na posilňovanie obchodných vzťahov s ázijskými štátmi, ktoré vykazovali prudký hospodársky rast a mali väčšie bariéry prístupu na domáce trhy. Nakoľko transatlantický obchod bol do značnej miery liberalizovaný a nebol problematický, s výnimkou vzájomných častých sporov na pôde WTO, zameranie sa EÚ aj USA na ázijské krajiny je pochopiteľné.

Predchádzajúce pokusy o začatie rokovaní o vytvorení transatlantického trhu, resp. zóny voľného obchodu medzi EÚ a USA, sa objavovali pravidelne po názorovom rozchode členských štátov EÚ a USA v oblasti bezpečnostnej. Dané rozpory boli dôsledkom vojenských intervencií iniciovaných USA, napríklad po prvej a druhej vojne v Iraku, alebo intervencií NATO v bývalej Juhoslávii, vedenej USA.¹³⁵ Sporným ostáva motív takýchto iniciatív, ktoré neboli prioritne založené na argumentoch, no ich cieľom bolo skôr opätovné názorové a politické priblíženie oboch partnerov a chýbala dostatočná podpora Európskej komisie na jednej strane a rovnako aj podpora zo strany USA.

Na druhej strane, súčasná iniciatíva TTIP je založená na ekonomických argumentoch, ktoré získali prioritné postavenie v dôsledku globálnej finančnej a hospodárskej krízy a jej dlhodobých dopadov na obe ekonomiky. Vzhľadom na nízky hospodársky rast a vysokú zadlženosť EÚ a USA, prínos liberalizácie vzájomného obchodu pre obe ekonomiky je významný. Ďalším ekonomickým argumentom je, že spoločný transatlantický trh by prispel k vytvoreniu rovnováhy medzi ekonomikami EÚ a USA a rýchlo rastúcimi rozvojovými ekonomikami.

¹³⁴ ERIXON, F.: *Transatlantic Free Trade: An Agenda for Jobs, Growth and Global Trade Leadership*. 2012. [cit. 2014-04-10]. Dostupné na internete: <http://martenscentre.eu/sites/default/files/publication-files/transatlantic_free_trade.pdf>

¹³⁵ Ibid.

Súčasná situácia v ekonomikách EÚ a USA

Súčasná ekonomická situácia v USA a EÚ patrí medzi dôležité faktory potenciálneho úspešného ukončenia rokovaní o TTIP. Pretrvávajúce následky globálnej a hospodárskej krízy v oboch ekonomikách v spojení s krízou v eurozóne, ktorá prináša potenciálne hrozby nielen pre EÚ, ale aj pre USA, prispieva k zvýšeniu snáh oboch transatlantických partnerov o rýchle prijatie dohody, ktorá predstavuje stimul pre súčasný pomalý hospodársky rast.

Vysoký verejný dlh predstavuje prekážku tradičným stimulom domácej ekonomiky, ktoré sa uskutočňujú prostredníctvom vládnych výdavkov. V dôsledku súčasnej zadlženosti oboch ekonomík predstavuje TTIP vhodný stimul hospodárskeho rastu, ktorý ďalej nezaťažuje ekonomiky zvyšovaním dlhu. Pred vypuknutím krízy v roku 2008 boli potenciálne ekonomické zisky príliš malé voči úsiliu, ktoré by bolo nutné vyvinúť na rokovanie a úspešné prijatie komplexnej obchodnej dohody. V súčasnosti je však takýto stimul hospodárskeho rastu vnímaný ako dostatočne významný na vyvinutie potrebného úsilia. Daný argument potvrdzuje výrazná podpora zainteresovaných strán v EÚ a USA, dôležitý je predovšetkým kladný postoj Komisie, ktorá bola v minulosti voči podobným snahám veľmi skeptická.

Dôležitým faktorom je miera nezamestnanosti, ktorá v EÚ od roku 2009 konštantne rastie, v USA mierne klesá, no stále pretrváva na pomerne vysokej úrovni. V porovnaní s rokom 1995 a 2005 je nezamestnanosť v USA vyššia o 3 %, a to na úrovni 8 %¹³⁶. V EÚ je miera nezamestnanosti medzi jednotlivými štátmi značne rozdielna, obzvlášť problematická je nezamestnanosť mladých ľudí v periférnych štátoch výrazne zasiahnutých krízou a v niektorých nových členských štátoch východného rozšírenia, no priemerná úroveň je 10,8 %¹³⁷. Podstatné zníženie netarifných prekážok obchodu sa prejaví na miernom znížení nezamestnanosti, pričom v EÚ sa predpokladá vytvorenie 400 000¹³⁸ nových pracovných miest a o niečo menší nárast sa očakáva aj v USA.

Obe ekonomiky majú takmer rovnakú úroveň miezd, štruktúry nákladov a produktivity. Je preto možné predpokladať, že redukcia prekážok vzájomného obchodu nepovedie k výraznému narušeniu konkurencieschopnosti domácich firiem, naopak,

¹³⁶ EUROSTAT. Štatistický úrad EÚ. *Unemployment rate by sex and age groups – annual average, %*. [cit. 2014-04-20]. Dostupné na internete:

<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=une_rt_a&lang=en>

¹³⁷ Ibid.

¹³⁸ Le LEIBNIZ-INSTITUT WIRTSCHAFTSFORSCHUNG. *Dimensions and Effects of a Transatlantic Free Trade Agreement Between the EU and US. 2013*. [cit. 2014-04-25]. Dostupné na internete:

<<http://www.bmwi.de/English/Redaktion/Pdf/dimensions-and-effects-of-a-transatlantic-free-trade-agreement-between-the-eu-and-usa>>ibniz-InstitutWirtschaftsforschung. Dimensions and Effects of a Transatlantic Free Trade Agreement Between the EU and US

v dôsledku realokácie pracovných síl v rámci niektorých sektorov povedie k zvýšeniu produktivity, zníženiu spotrebiteľských cien a nárastu konkurencieschopnosti na zahraničných trhoch. Zvýšená produktivita ďalej povedie v dlhodobom horizonte k nárastu miezd a zvýšeniu životnej úrovne v priemere o 3,3 %¹³⁹.

V dôsledku globálnej finančnej a hospodárskej krízy a krízy v eurozóne pretrváva v EÚ slabý hospodársky rast. Ekonomické problémy prispievajú ku klesajúcej súdržnosti niektorých členských štátov, ktorá sa prejavuje napríklad dezintegračnými snahami zo strany Veľkej Británie. Predpokladá sa, že vytvorenie transatlantického trhu spoločne s ekonomickým stimulom vyplývajúcim z prijatia TTIP bude nápomocné pri redukcii podobných snáh a prispeje k upevneniu integrácie v rámci EÚ.

¹³⁹ LEIBNIZ-INSTITUT WIRTSCHAFTSFORSCHUNG. *Dimensions and Effects of a Transatlantic Free Trade Agreement Between the EU and US*. 2013. [cit. 2014-04-25]. Dostupné na internete: <<http://www.bmwi.de/English/Redaktion/Pdf/dimensions-and-effects-of-a-transatlantic-free-trade-agreement-between-the-eu-and-usa>>

Záver

Diplomová práca bola zameraná na analýzu vzájomných vzťahov EÚ a USA. Z dôvodu obmedzeného rozsahu bola zameraná na ekonomický aspekt daných bilaterálnych vzťahov. EÚ aj USA majú významné postavenie vo svetovej ekonomike a výrazne sa podieľajú na svetom obchode. Napriek tomu sú však v dôsledku interdependencie ekonomík a globalizačných tendencií do významnej miery ovplyvňované rastúcim významom postavenia rozvojových štátov vo svetovej ekonomike.

Prvá kapitola práce sa venovala analýze vývoja zmluvných a investičných vzťahov od obdobia konca druhej svetovej vojny až po súčasnosť. Napriek ekonomickému zameraniu práce bolo nutné prihliadať aj na motívy posilňovania spolupráce v oblasti bezpečnostnej, nakoľko oboje boli obzvlášť v období studenej vojny veľmi prepojené. V období 70. a 80. rokov 20. storočia nastalo zníženie integračných iniciatív, nakoľko štáty západnej Európy vyvíjali snahu o integráciu v rámci Európy. Opätovné oživenie kooperácie začalo v 90. rokoch prijatím troch dokumentov, ktoré zaviedli pravidelné summity najvyšších predstaviteľov EÚ a USA. Vzájomná podpora spolupráce a spoločných odpovedí na globálne výzvy bez významnejších integračných snáh existovala v posledných dvoch desaťročiach. V súčasnosti sa však prejavujú výrazné snahy na strane EÚ aj USA o prehĺbenie integrácie v ekonomickej oblasti.

V druhej kapitole bola uskutočnená analýza bilaterálneho obchodu s tovarom a investičnej činnosti. Analýza vývoja obchodu potvrdila pozitívne rastúcu tendenciu objemu bilaterálneho obchodu, ktorá je však v percentuálnom vyjadrení vo vzťahu k celkovému obchodu negatívna. Naopak, investície v transatlantickom priestore neustále rastú, pričom daná skutočnosť je vysvetliteľná podobnou ekonomickou úrovňou, značne liberalizovaným obchodom a investíciami.

Práve znižujúci sa podiel bilaterálneho obchodu a pomalý hospodársky rast v spojení s prepojenosťou oboch ekonomík prostredníctvom investícií je motívom pre obchodné rokovania o vytvorení transatlantického obchodného a investičného partnerstva. Aktuálnou problematikou TTIP sa zaoberala tretia kapitola práce. V rámci danej kapitoly bola vykonaná analýza jednotlivých bodov agendy rokovaní a potenciálne dopady prijatia danej komplexnej dohody, pričom boli zdôraznené niektoré problematické body pre jednu alebo druhú stranu.

Tradične problematická je oblasť poľnohospodárstva, ktorá napriek malému podielu na bilaterálnom obchode predstavuje citlivú tému pre obe strany. EÚ aj USA poskytujú vysoké dotácie svojim farmárom, no dôležitejšie v rámci rokovaní o TTIP sú rozdiely v netarifných prekážkach obchodu, a to regulačných režimoch a bezpečnostných štandardoch. Oblasť vysokého záujmu pre EÚ predstavuje liberalizácia amerického trhu s mäsom a mliečnymi výrobkami, naopak, pre USA je dôležité vyriešiť kontroverznú otázku hormónov a GMO potravín.

V obchode so službami je problematická najmä otázka finančných a audiovizuálnych služieb. EÚ má záujem o harmonizáciu legislatívy upravujúcej finančné služby, nakoľko tieto sú často poskytované z USA do EÚ a opačne. Naopak, USA žiada vynechať finančné služby z agendy rokovaní v dôsledku veľmi komplikovanej legislatívy, ktorá nie je jednotná vo všetkých štátoch, a rovnako nie je v plnej miere implementovaná, preto by bolo veľmi komplikované danú legislatívu s vysokým stupňom heterogenity harmonizovať s legislatívou EÚ. Audiovizuálne služby sú citlivou otázkou pre niektoré členské štáty EÚ, najmä Francúzsko, ktoré sa v prípade liberalizácie obchodu s audiovizuálnymi službami obávajú potlačenia domácich filmov a programov, čím by sa mohla ohroziť vlastná kultúra krajiny. Francúzsko a niektoré ďalšie štáty EÚ majú stanovenú kvótu domácich, resp. európskych filmov a programov, ktoré musia televízne a rozhlasové stanice odvysielateľ, no v prípade liberalizácie obchodu medzi EÚ a USA by mala byť daná kvóta zrušená.

Výrazným stimulom hospodárskeho rastu by bolo zníženie netarifných prekážok transatlantického obchodu. Odlišné regulačné režimy, ktoré však majú približne rovnaký stupeň ochrany spotrebiteľov, životného prostredia či pracovníkov, predstavujú komplikácie najmä pre malé a stredné podniky v EÚ a USA. Najvýraznejšie by sa harmonizácia bezpečnostných štandardov prejavila v bilaterálnom obchode s automobilmi, farmaceutickými výrobkami a elektronikou. Netarifné prekážky predstavujú až 112 %-né¹⁴⁰ zvýšenie ceny niektorých výrobkov daných priemyslov.

Potenciálne dopady TTIP sú závislé od stupňa liberalizácie bilaterálneho obchodu ukotveného v danej dohode. Avšak aj v prípade výraznej redukcie len tarifných prekážok vzájomného obchodu je možné očakávať zvýšenie hospodárskeho rastu a nárast vzájomného obchodu. Liberalizácia transatlantického obchodu vytvorí prostredie s vyššou konkurenciou,

¹⁴⁰ LEIBNIZ-INSTITUT WIRTSCHAFTSFORSCHUNG. *Dimensions and Effects of a Transatlantic Free Trade Agreement Between the EU and US*. 2013. [cit. 2014-04-25]. Dostupné na internete: <<http://www.bmwi.de/English/Redaktion/Pdf/dimensions-and-effects-of-a-transatlantic-free-trade-agreement-between-the-eu-and-usa>>

ktorá bude tlačiť na zníženie spotrebiteľských cien, no rovnako aj na zvýšenie produktivity, ktorá následne ovplyvní výšku miezd.

Záverečná časť diplomovej práce identifikovala externé a interné faktory vplyvajúce na obchodné rokovania medzi EÚ a USA, ktorých význam sa v priebehu posledných dvoch desaťročí značne menil. Dané faktory boli navzájom porovnávané v troch rôznych obdobiach, v ktorých sa objavili snahy o prehĺbenie ekonomickej integrácie.

Vychádzajúc zo súčasného stavu vo svetovej ekonomike a z neúspešných obchodných rokovaní na multilaterálnych fórach je možné pozorovať liberalizačné snahy v oblasti obchodu na regionálnej či bilaterálnej úrovni vo všetkých častiach sveta. Jedným z argumentov podporujúcich obchodné rokovania medzi EÚ a USA a prijatie bilaterálnej obchodnej dohody je preto zmena v globálnom ekonomickom prostredí, ktoré sa vyznačuje komplexnosťou, a v dôsledku narastajúceho ekonomického významu niektorých rozvojových štátov aj multipolárnym usporiadaním. Neúspech multilaterálnych rokovaní v rámci posledného kola obchodných rokovaní v Doha zapríčiniť zníženie relevantnosti jedného z hlavných argumentov proti vytvoreniu obchodnej dohody medzi EÚ a USA, ktorým bolo možné zníženie záujmu tretích krajín participovať na multilaterálnych rokovaniach. EÚ ani USA tiež neboli pripravené liberalizovať podstatnú časť vzájomného obchodu, čo je podmienkou WTO pri vytváraní zón voľného obchodu medzi členskými krajinami.

Zaujímavým faktorom vplyvujúcim na integračné tendencie medzi EÚ a USA je aj motivácia podobných iniciatív. Snahy o prehĺbenie ekonomickej integrácie sa uskutočnili vždy v obdobiach názorového rozchodu USA s členskými štátmi EÚ v dôsledku vojenských akcií, neboli teda podložené ekonomickými argumentmi, ale predstavovali politický nástroj pre upevnenie kooperácie. Opätovne sa teda prejavuje úzka prepojenosť ekonomického aspektu s aspektom politickým či bezpečnostným. Na rozdiel od predošlých iniciatív, ktorých motivácia nebola založená na ekonomických faktoch, súčasná zlá ekonomická situácia v oboch ekonomikách vyvolala transatlantické integračné tendencie založené na ekonomických argumentoch. Úspešné prijatie TTIP, ktoré by poskytlo stimul oboch ekonomikám bez zvyšovania vládnych výdavkov, predstavuje silnú motiváciu oboch partnerov na kooperáciu a uskutočnenie kompromisov v záujme prijatia dohody.

Na základe identifikácie jednotlivých faktorov externého a interného prostredia a ich komparácia v troch obdobiach, v ktorých sa prejavili snahy o prehĺbovanie ekonomickej integrácie, je možné vysvetliť úspešný začiatok obchodných rokovaní o TTIP medzi EÚ a USA, v porovnaní s neúspešnými snahami o vytvorenie transatlantického trhu v roku 1995 a transatlantickej zóny voľného obchodu v roku 2005.

Zoznam použitej literatúry

Knižné zdroje

- [1] BANNOCK, Graham – BAXTER, Ron. 2010. *The Palgrave Encyclopedia of World Economic History, since 1750*. Palgrave Macmillan, 2010. 563 strán. ISBN 9780230223929
- [2] BINDI, Federiga. 2010. *The Foreign Policy of the European Union. Assessinf the Europe's Role in the World*. Washington, D.C. : Brookings Institution Press, 2010. 367 strán. ISBN 978-0-8157-0140-8
- [3] BROCKOVÁ, I. 2000. *Transatlantická ekonomická integrácia. Partnerstvo alebo rivalita USA a Európy?* Bratislava : Výskumné centrum Slovenskej spoločnosti pre zahraničnú politiku, 2000. 54 strán. ISBN 80-89041-02-7
- [4] CAMERON, Rondo E. 2002. *A Coincise Economic History of the World*. 4. edícia. New York : Oxford University Press, 2002. 480 strán. ISBN 9780195127058
- [5] CIHELKOVÁ, E. 2003. *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. Praha : C.H.Beck, 2003. 709 strán. ISBN 80-7179-804-5
- [6] EGAN, Michelle P. 2005. *Creating a Transatlantic Marketplace: Government policies and business strategies*. Manchester : Manchester University Press, 2005. 215 strán. ISBN 0-7190-7154-2
- [7] FLAGG BEMIS, Samuel. 1951. *The United States as a World Power: a Diplomatic History 1900 – 1950*. New York : Henry Holtz, 1951. 519 strán. ISBN 0-88132-228-8
- [8] FROST, Ellen L. 1997. *Transatlantic Trade: A Strategic Agenda*. Washington : Institute for International Economics, 1997. 125 strán. ISBN 0-88132-228-8

- [9] GARCÍA-LEGAZ, Jaime. – QUINLAN, Joseph. 2013. *TAFTA: The Case for an Open Transatlantic Free Trade Area*. Spain : Foundation for Social Studies and Analysis, 2013. 299 strán. ISBN 978-84-92561-19-3
- [10] HAMILTON, Daniel S. 2011. *Europe 2020: Competitive or Complacency?*. Washington, D.C. : Center for Transatlantic Relations, 2011. 295 strán. ISBN 978-9841341-6-8
- [11] HAMILTON, Daniel S. – QUINLAN, Joseph. 2013. *The Transatlantic Economy 2013: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between United States and Europe*. Washington, D.C. :Center for Transatlantic Relations, 2013. 36 strán. ISBN 978-0-9848544-8-6
- [12] HILL, Christopher – SMITH, Michael. 2011. *Relations and the European Union*. 2. vydanie. New York : Oxford Press, 2011. 557 strán. ISBN 978-0-19-954480-6
- [13] HOGAN, Michael J. 1989. *The Marshall Plan: America, Britain and the Reconstruction of Western Europe, 1947 – 1952*. 5. vydanie. Cambridge: Cambridge University Press, 2002. ISBN 0-521-37840-0
- [14] POLLACK, Mark A. – SCHAFFER, Gregory C. 2011. *Transatlantic Governance in the Global Economy*. USA : Rowman&Littlefield Publishers, 2011. 355 strán. ISBN 0-7425-0931-1
- [15] WEIDENFELD, Werner – KOCH-WESWR, Caio – BERGSTEN, Fred C. – STUTZLE, Walther – HAMRE, John. 2004. *From Alliance to Coalitions – Future of Transatlantic Relations*. Gutersloh : Bertelsmann Foundation Publishers, 2004. 349 strán. ISBN 33-89204-762-6
- [16] WTO. 2013. *World Trade Report 2013: Factors shaping the future of world trade*. Geneva : WTO Publications, 2013. 336 strán. ISBN 978-92-870-3859-3

Odborné články a štúdie

[17] BRANDT, L. – KUNZ, B. 2013. *Transatlantic Relations in a multipolar world: French and German perspectives on security and trade affairs*. [cit. 2014-11-2]. 2013. [cit. 2014-11-2]. Dostupné na internete:

<http://www.stiftung-genshagen.de/uploads/media/Genshagener_Papier_2013_11.pdf>

[18] CARIS. 2013. *Potential Effect of the Proposed Transatlantic Trade and Investment Partnership on Selected Developing Countries*. [online]. 2013. [cit. 2013-02-04]. Dostupné na internete:

<http://tradesift.com/Reports/Potential%20Effects%20of%20the%20Proposed%20Transatlantic%20Trade%20and%20Investment%20Partnership%20on%20Selected%20Developing%20Countries_DFID_Final%20Report_July2013.pdf>

[19] CEPII. 2013. *Transatlantic trade: Whiter Partnership, Which Economic Consequences?*. [online]. 2013. [cit. 2013-02-04]. Dostupné na internete:

<http://www.cepii.fr/PDF_PUB/pb/2013/pb2013-01.pdf>

[20] CEPR. 2013. *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment*. [online]. 2013. [cit. 2013-02-04]. Dostupné na internete:

<http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf>

[21] CORBET, Hugh – GUINAN, Joe. 2008. *Time to Rethink the WTO System: The United States, the European Union and world trade*. [online]. 2008. [cit.2014-18-2]. Dostupné na internete:

<http://www.gmfus.org/wp-content/blogs.dir/1/files_mf/galleries/ct_publication_attachments/GuinanWeb.pdf>

[22] CRESPO, Enrique Baron – GANDOIS, Jean – TINDEMANS, Leo. 1994. *Toward Transatlantic Partnership: A European strategy*. [online]. 1994. [cit. 2014-18-2]. Dostupné na internete:

<http://www.tponline.org/WP/wp-content/uploads/2013/09/Toward_Transatlantic_Partnership_European_Strategy.pdf>

[23] DONGES, B. J. – FREYTAG, A. – ZIMMERMANN, R. 1997. *TAFTA: Assuring the Compatibility with Global Free Trade*. 1997. In: *The World Economy*. ISSN 0378-5920. ročník 20. Číslo 5. s. 567 – 584.

[24] ECORYS. 2009. *Non-tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis*. [online]. 2009. [cit. 2013-02-04]. Dostupné na internete: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf>

[25] ERIXON, Fredrik. 2012. *Transatlantic Free Trade: An Agenda for Jobs, Growth and Global Trade Leadership*. [online]. 2012. [cit. 2014-20-3]. Dostupné na internete: <http://martenscentre.eu/sites/default/files/publication-files/transatlantic_free_trade.pdf>

[26] HAMILTON, Daniel S. – BURWELL, Frances G. 2009. *Shoulder to Shoulder: Forging a Strategic Eu-US Partnership*. [online]. 2009. [cit. 2014-18-2]. Dostupné na internete: <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/30ce96004082f3dab155bf5e01ac4adf/shoulder_to_shoulder_strategic_US_UE_partnership.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=30ce96004082f3dab155bf5e01ac4adf>

[27] KNIGGE, Michael. 2013. *EU-US trade deal is 'unique opportunity'*. In: *Deutsche Welle*. [online]. 2013. [cit. 2014-3-2]. Dostupné na internete: <<http://www.dw.de/eu-us-trade-deal-is-unique-opportunity/a-16584523>>

[28] KOMMERSKOLLEGIUM: *Potential Effects from an EU-US Free Trade Agreement – Sweden in Focus*. 2012. [online]. 2013. [cit. 2013-02-04]. Dostupné na internete: <<http://www.kommers.se/Documents/In%20English/Reports/Potential%20Effects%20from%20an%20EU-US%20Free%20Trade%20Agreement%20-%20Sweden%20i%20Focus.pdf>>

[29] KUNZ, Diane B. 1997. *The Marshall Plan Reconsidered: A Complex of Motives*. In *Foreign Affairs*. ISSN 0015-7120. 1997. Ročník 76. číslo zväzku 3. s. 162 – 170.

[30] KUNZ, Barbara. – BRANDT, Lisa. 2013. *Transatlantic Relations in a Multipolar World*. [online]. Apríl 2013 [cit. 2014-3-5]. Dostupné na internete: <http://www.stiftung-genshagen.de/uploads/media/Genshagener_Papier_2013_11.pdf>

- [31] LEIBNIZ-INSTITUT WIRTSCHAFTSFORSCHUNG. *Dimensions and Effects of a Transatlantic Free Trade Agreement Between the EU and US*. 2013. [online]. 2013. [cit. 2013-02-04]. Dostupné na internete: <<http://www.bmwi.de/English/Redaktion/Pdf/dimensions-and-effects-of-a-transatlantic-free-trade-agreement-between-the-eu-and-usa>>
- [32] LIPKOVÁ, Ľudmila. 2013. *Budúcnosť obchodných vzťahov medzi Európskou úniou a USA*. In: Medzinárodné vzťahy. [online]. 2013. [cit. 2013-02-04]. Dostupné na internete: <http://fmv.euba.sk/files/MV_2013_4_034-047_Lipkova_D.pdf>
- [33] OFSE. 2013. *Assessing the Claimed Benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)*. [online]. 2013. [cit. 2013-02-04]. Dostupné na internete: <http://guengl.eu/uploads/plenary-focus-pdf/ASSESS_TTIP.pdf>
- [34] SIERRA CLUB. 2013. *The TTIP: What's at Stake for Communities and the Environment*. [online]. 2013. [cit. 2014-3-4]. Dostupné na internete: <http://action.sierraclub.org/site/DocServer/TTIP_Report.pdf?docID=13541>
- [35] SCHIESSL, Michaela. 1997. *New Paradigm for trade expansion and regulatory harmonization: the Transatlantic Business Dialogue*. In: Spiegel. [online]. 1997. [cit. 2014-3-3]. Dostupné na internete <<http://www.spiegel.de/international/business/criticism-grows-over-investor-protec-tions-in-transatlantic-trade-deal-a-945107.html>>
- [36] SAIS. 2014. *Transatlantic economy 2014*. [online]. 2014. [cit. 2013-02-04]. Dostupné na internete: <<http://transatlantic.sais-jhu.edu/transatlantic-topics/transatlantic-economy-series.htm>>
- [37] STERN, Paula. 1997. *New Paradigm for trade expansion and regulatory harmonization: the Transatlantic Business Dialogue*. In: European Business Journal. ISSN 0955-808X. 1997. Ročník 9. číslo zväzku 3. s. 35-46
- [38] SUOMINEN, Kati. 2013. *The Case For TAFTA*. In: Foreign Trade Policy. [online]. 13. február 2013. [cit. 2014-04-10]. Dostupné na internete: <http://www.foreignpolicy.com/articles/2013/02/13/the_case_for_tafta_us_europe_free_trade>

[39] USTR. 2013. *The Office of the United States Trade Representative. Foreign Trade Barriers: 2013 National Trade Estimate Report*. [online]. 2013. [cit. 2014-3-3]. Dostupné na internete: <<http://www.ustr.gov/sites/default/files/2013%20NTE.pdf>>

[40] VERHEUGEN, Gunter, 2008. *New Era in Transatlantic Cooperation*. In *Social Europe: The Journal of the European Left*. . [online]. 2008. [cit. 2014-3-3]. 2008. Ročník 3. číslo zvázku 2. s. 55. Dostupné na internete: <<http://socialeurope2.wpengine.netdna-cdn.com/wp-content/uploads/2012/11/SocialEurope-10.pdf>>

[41] WORLD ECONOMIC FORUM. 2014. *The Global Competitiveness Report*. [online]. 2013. [cit. 2014-3-3]. [cit. 2013-5-11]. Dostupné na internete: <http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf>

Internetové zdroje

[42] BEA. 2013. The Bureau of Economic Analysis. *U.S. Direct Investment Abroad: Balance of Payments and Direct Investment Position Data*. [online]. 2013. [cit. 2013-05-03]. Dostupné na internete: <<http://bea.gov/international/di1usdbal.htm#AD>>

[43] BEYRER, Markus. 2013. *EU – US trade talks can achieve the impossible*. In: EUROACTIV. [online]. 2013. [cit. 2014-3-3]. Dostupné na internete: <<http://www.euractiv.com/specialreport-eu-us-trade-talks/beyrer-eu-us-trade-talks-achieve-interview-530668>>

[44] CIEL. 2013. *TTIP Monitor*. [online]. 2013. [cit. 2014-3-3]. Dostupné na internete: <http://www.ciel.org/Publications/TTIP_Monitor_Edition1_Dec2013.pdf>

[45] De GUCHT, Karel. 2014. „*Stepping up a gear*“: Press Statement by EU Trade Commissioner K. De Gucht following the stocktaking meeting with USTR Michael Froman on the TTIP. [online]. 17. februára 2014. Statemen/14/12 [cit. 2014-3-3]. Dostupné na internete: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/february/tradoc-_152198.pdf>

[46] De GUCHT, Karel. 2014. *The Transatlantic Trade and Investment Partnership: Where do we stand on the hottest topic in the current debate?*. [online]. 22. januára 2014. Dusseldorf. Speech/14/52. [cit. 2014-02-04]. Dostupné na internete: <http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-14-52_en.htm>

[47] ESPO. 2013. *European Strategic Partnership Observatory*. 2013. *EU – United States*. [online]. 2013. [cit. 2013-03-01]. Dostupné na internete: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/may/tradoc_134654.pdf>

[48] EUROPA. Portál Európskej únie. 2014. *EU trade chief following EU-US trade deal stock taking: good progress, time to go the extra mile*. [online]. 2014. [cit. 2014-18-3]. Dostupné na internete: <<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1028>>

[49] EUROPA. Portál Európskej únie. 2012. *EU-US High Level Working Group on Jobs and Growth*. [online]. 2012. [cit. 2014-2-8]. Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/cooperating-governments/usa/jobs-growth/index_en.htm>

[50]. EUROPA. Portál Európskej únie. 2013. *EU – US TTIP. Public Procurement. Initial EU position paper*. [online]. 2013. [cit. 2014-3-3]. Dostupné na internete: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/july/tradoc_151623.pdf>

[51] EUROPA. Portál Európskej únie. 2007. *Framework for Advancing Transatlantic economic integration between the European Union and the United States of America*. [online]. 2007. [cit. 2013-02-04]. Dostupné na internete: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/may/tradoc_134654.pdf>

[52] EUROPA. Portál Európskej únie. 2013. *Investment Protection and Investor-to-State Dispute Settlement in EU agreements*. [online]. November 2013. [cit. 2014-23-2]. Dostupné na internete: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151916.pdf>

[53] EUROPA. Portál Európskej únie. 2013. *Member States endorse EU-US and investment negotiations*. [online]. Brussels, 14 June 2013. [cit. 2014-3-3]. Dostupné na internete:

<<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=918>>

[54] EUROPA. Portál Európskej únie. 2006. *Silnejší hospodárské a politické partnerství pro 21. století*. [online]. 2006. [cit. 2013-02-04]. Dostupné na internete:

<http://europa.eu/legislation_summaries/external_relations/relations_with_third_countries/industrialised_countries/r14105_cs.htm>

[55] EUROPA. Portál Európskej únie. 1998. *Transatlantic Economic Partnership 1998*. [online]. 1998. [cit. 2014-02-04]. Dostupné na internete:

<http://eeas.europa.eu/us/docs/trans_econ_partner_11_98_en.pdf>

[56] EUROPA. Portál Európskej únie. 2013. *DG Trade Statistical Pocket Guide*. [online]. 2013. [cit. 2013-02-04]. Dostupné na internete:

<http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151348.pdf>

[57] EUROSTAT. *EU direct investments – main indicators*. [online]. 2014. [cit.2014-2-4]. Dostupné na internete:

<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=bop_fdi_main&lang=en>

[58] EUROSTAT. *EU Trade Since 1988 By SITC*. [online]. 2014. [cit.2014-30-1. Dostupné na internete:

<<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/submitopensavedextraction.do?extractionId=10362146&datasetID=DS-018995&keepsessionkey=true>>

[59] EUROSTAT. *Extra-EU trade by partner*. [online]. 2014. [cit.2014-15-2]. Dostupné na internete:

<[tp://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext_lt_maineu&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext_lt_maineu&lang=en)>

[60] EUROSTAT. *EXTRA EU trade since 1988*. [online]. 2014. [cit.2014-2-4]. Dostupné na internete:

<<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/submitresultsextraction.do>>

[61] EUROSTAT. *International trade in services (since 2004)*. [online]. 2014. [online]. 2013. [cit. 2013-02-04]. Dostupné na internete:

<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=bop_its_det&lang=en>

[62] EUROSTAT. *Share of EU in the World Trade* . [online]. 2014. [cit.2014-15-2]. Dostupné na internete: <<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do?switchdimensions=true>>

[63] EUROSTAT. *Total intramural R&D expenditure (GERD) by sectors of performance*. [online]. 2014. [cit.2014-15-3]. Dostupné na internete: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=rd_e_gerd_tot&lang=en>

[64] EURUNION. Portál Európskej únie. 2013. *Nová Transatlantická agenda/ New Transatlantic Agenda*. [online]. 2013.[cit. 2013-02-04]. Dostupné na internete: <<http://www.eurunion.org/partner/agenda.htm>>

[65] NAFTA: *North American Free Trade Agreement*. [online]. [cit.2014-3-01]. Dostupné na internete: <<https://www.nafta-sec-alena.org/Default.aspx?tabid=97&ctl=FullView&mid=1588&language=en-US>>

[66] UNCTAD: *Real GDP growth rates, total and per capita, annual 1970 – 2012*. [online]. 2014. [cit.2014-15-2]. Dostupné na internete: <<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=109>>

[67] UNCTAD: *Value growth rates of merchandise exports and imports, annual 1950 – 2012*. [online]. 2014. [cit.2014-15-2]. Dostupné na internete: <<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=102>>

[68] US CHAMBER OF COMMERCE. *Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership*. [online]. 2014. [cit. 2014-3-3]. Dostupné na internete: <<https://www.uschamber.com/issue-brief/trans-atlantic-trade-and-investment-partnership>>

[69] USEU. United State's Mission to the European Union. *The U.S.-EU Partnership*. [online]. 2013. [cit.2013-5-11]. Dostupné na internete: <http://useu.usmission.gov/transatlantic_relations.html>

[70] USEU: United State's Mission to the European Union. 2013. *U.S.-EU Relations*. [online]. 2013. [cit.2013-2-8]. Dostupné na internete: <http://useu.usmission.gov/us_eu_summits.html>

[71] USTR. The Office of the United States Trade Representative. 2013. *FACT SHEET: US to Negotiate TTIP with the EU*. [online]. 2013. [cit. 2014-3-3]. Dostupné na internete: <<http://www.ustr.gov/about-us/press-office/fact-sheets/2013/february/US-EU-TTIP>>

[72] USTR. The Office of the United States Trade Representative. 2013. *Interim report of Leaders from Co-Chairs of the EU-U.S. HLWG on J&G*. [online]. 2013. [cit. 2014-3-3]. Dostupné na internete: <<http://www.ustr.gov/about-us/press-office/reports-and-publications/2012/interim-report-eu-us-working-group>>

[73] USTR. The Office of the United States Trade Representative. *Trade Promotion Authority*. [cit. 2014-3-3]. Dostupné na internete: <<http://www.ustr.gov/trade-topics/trade-promotion-authority>>

[74] USTR. The Office of the United States Trade Representative. U.S. Objectives. *U.S. Benefits In the Transatlantic Trade and Investment Partnership A Detailed View*. [online]. 2014.[cit.2014-3-4]. Dostupné na internete: <<http://www.ustr.gov/about-us/press-office/press-releases/2014/March/US-Objectives-US-Benefits-In-the-TTIP-a-Detailed-View>>

[75] WB. World DataBank. 2014. *Trade in services (%GDP)* [online]. 2014. [cit.2014-3-4]. Dostupné na internete: <<http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx>>

[76] WHITEHOUSE.GOV. 2013. *Remarks by President Obama, U.K. Prime Minister Cameron, European Commission President Barroso, and European Council President Van Rompuy on the Transatlantic Trade and Investment Partnership*. Lough Erne, Severné Írsko. [online]. 17. jún 2013. [cit. 2014-3-4]. Dostupné na internete: <<http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2013/06/17/remarks-president-obama-uk-prime-minister-cameron-european-commission-pr>>

[77] WTO. World Trade Organisation. 2013. *Member information*. [online]. 2013. [cit. 2014-15-2]. Dostupné na internete: <http://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/china_e.htm>