

Transatlantické ekonomické vzťahy – prichádza čas na ich oživenie?*

Abstrakt:

Ekonomické vzťahy medzi EÚ a USA patria k najdôležitejším súčasťam svetovej ekonomiky. Svojím rozsahom obchodu s tovarmi, službami, ale najmä priamymi zahraničnými investíciami (PZI) vytvárajú komplex, ktorý tvorí pridanú hodnotu obrovského objemu. Vzhľadom na blízkosť a historickú prepojenosť by sa dala očakávať efektívna a bezproblémová hospodárska spolupráca. Naznačuje to i pomerne nízka hodnota ciel, ktorá je v súčasnosti na úrovni asi 2 až 5 %. Avšak v poslednom období sa čím viac relevantnejším problémom stávajú regulácie, ktoré neumožňujú resp. komplikujú vstup firiem na európsky alebo americký trh. Najmä divergencie v reguláciách sú zároveň často spomínané ako oblasť s obrovským potenciálom. Spolu s pretrvávajúcou dlhovou a ekonomickou krízou v Európe a neistým rastom americkej ekonomiky sa otázka odstránenia (ne)tarifných bariér javí ako „bezbolestné“ riešenie, ktoré by vzhľadom na hlbokú integráciu mohlo výsledky v rokovaniach o novej obchodnej zmluve priniesť pomerne rýchlo. Táto stať analyzuje súčasný vývoj transatlantických ekonomických vzťahov so zameraním na konkrétne kroky, ktoré boli podniknuté v súvislosti s diskusiou o prehlbovaní ekonomickej intergrácie medzi EÚ a USA.

Kľúčové slová:

Transatlantické hospodárske vzťahy, Transatlantická ekonomická rada, zóna voľného obchodu, regulácie

Ekonomické vzťahy medzi Európskou úniou a Spojenými štátmi sú dlhodo-
bo najintegrovanejšími a z hľadiska objemu obchodu a investícií taktiež
i najrozsiahljšími v globálnom ponímaní. Transatlantický¹ priestor
vytvára viac ako 41 % svetového HDP (v parite kúpnej sily), predstavuje asi štvrtinu
všetkých svetových exportov a okrem toho asi tretina svetového importu
končí práve v USA a EÚ. Priame zahraničné investície oboch entít predstavujú
asi 70 % všetkých svetových PZI investovaných v zahraničí. Oba partneri, či už
z pohľadu historického alebo ekonomického, majú k sebe bližšie ako akékoľvek
iné regióny sveta, čo sa pochopiteľne odráža i na úrovni ich kooperácie.

Bezpečnostné a politické aspekty však často zatiaňujú vývoj hospodárskych
vzťahov. Ekonomické vzťahy v posledných dekádach prešli zmenami, ktoré do

¹ Pojem „transatlantický“ je v tejto stati používaný na označenia priestoru a vzťahov medzi EÚ a USA.

* Táto stať bola pripravená v rámci projektu F2/24/2010 realizovaného na Fakulte medzinárodných vzťahov Vysokej školy ekonomickej v Prahe.

značnej časti uvoľnili niektoré obchodné bariéry. Meniaci sa vzhľad svetovej ekonomiky, rovnako ako pretrvávajúca ekonomická a dlhová kríza v Európe či neistý rast americkej ekonomiky sú jedny z motívov, ktoré významným spôsobom prispievajú k diskusii o ďalšej liberalizácii resp. o novej etape transatlantických ekonomických vzťahov. Tie by na základe odstránenia ďalších vybraných tarifných a netarifných prekážok dokázali dlhodobejšie a efektívnejšie profitovať z ekonomického potenciálu, ktorý je ešte – ako sa táto stať pokúsi načrtnúť – dôležitým pre oboch partnerov.

Okrem toho sa transatlantická spolupráca zdá byť základnou podmienkou pre ďalšiu liberalizáciu i medzinárodného obchodu, avšak obe strany Atlantiku majú problémy s formuláciou spoločných postojov, ktoré by k tomu prispeli (Pollack, Shaffer 2001: 292).

Táto stať analyzuje súčasný vývoj transatlantických ekonomických vzťahov so zameraním na prekážky, ktoré sa na prvý pohľad nezdajú byť zásadné, no stávajú sa čím ďalej vážnejším problémom. Ide v prvom rade o regulačné opatrenia, ale i clá a celkovo štrukturálne problémy, ktorým transatlantické hospodárske vzťahy dlhodobo čelia a to v protiklade s ich silou a potenciálom.

V prvej časti state je definovaný kontext ekonomický a pozícia vzťahov vzhľadom na ich objem, hodnotu a váhu v globálnom prostredí. Následne sú definované zmeny, ktorými transatlantické vzťahy prešli, a to z hľadiska inštitucionálneho.

Druhá časť sa potom pokúša vytýčiť problematiku oblasti hospodárskych vzťahov, ich podstatu a motívy pre v súčasnosti rastúcu diskusiu o potrebe a príprave novej obchodnej zmluvy resp. istého typu zóny voľného obchodu a to v súvislosti ekonomickým potenciálom, ktorý bol už bol vo viacerých štúdiách predstavený.

Stať si vzhľadom na rozsiahlosť tejto problematiky dáva za cieľ natieniť súčasný vývoj a to v kontexte posunov, ktoré sa udiali v posledných rokoch.

1. Transatlantická ekonomika – jej podstata a globálny význam

Presun výroby do menej rozvinutých štátov, ovplyvnených možnosťou zníženia nákladov na pracovnú silu spolu s ďalšími faktormi umožnili rast regiónom, ktoré doposiaľ nedisponovali veľkou ekonomickou váhou. Najmä krajiny skupiny BRIC zaznamenávajú rapídny rast ekonomickej aktivity, čo samozrejme vyvoláva otázku, akým spôsobom dokážu tradičné centrá ako Európa a Spojené štáty na tieto udalosti reagovať. Len čínska ekonomika predstavuje trh, ktorý je väčší ako Európa a USA dohromady. V minulom roku dokonca predbehla USA v obchodovaní s tovarmi. Za jej rastúcim významom však nestoja tradičné ekonomické záujmy, ale liberalizácia externých vzťahov, ktoré sú často motivova-

né skôr politickými úvahami a ich ekonomická podstata nebýva úplne využitá (Stuchlíková, Hnát 2012: 95).

Postupná liberalizácia svetového obchodu sa tiež odráža na prístupoch jednotlivých regiónov, teda Spojených štátov i Európy.

Jedným z dôležitých regionálnym partnerstiev, ku ktorým sa USA pripojili, je Transpacifické partnerstvo (TPP), ktorého cieľom je vytvorenie zoskupenia v rámci regiónu Ázie a Pacifiku ako zóny voľného obchodu.² Toto zoskupenie však z perspektívy významu transatlantických väzieb nemá takú váhu pre USA ako prehlbovanie integrácie s Euróпой. Európska ekonomika je trikrát väčšia ako TPP, má väčšiu populáciu, je bohatšia, má oveľa väčší význam v exporte, importe, rovnako ako v investíciách (Hamilton, Quinlan 2013: 10).

EÚ v rokovaníach o nových obchodných zmluvách s inými štátmi v poslednom období uzatvorila rokovania s Južnou Kóreou, Peru či Kolumbiou (všetky už vstúpili do platnosti) no v rokovaníach, ktoré by mali výraznejší vplyv na európsku ekonomiku (India, Kanada), zatiaľ veľký posun nenastal. Je teda logické, že vzhľadom na stav a pokroky, ktoré boli v rámci rozvíjania vzťahov s USA dosiahnuté, si EÚ od rokovanií veľa sľubuje.

Transatlantické hospodárske vzťahy v kontexte liberalizácie obchodu vždy hrali zásadnú úlohu – intenzitou obchodu, PZI či služieb. Čo je ale dôležitejšie nastavovaním štandardov, ktoré sú často uplatňované pri uzatváraní regionálnych dohôd s inými štátmi. Otázkou však zostáva aké postoje zaujímajú obaja partneri voči sebe.

Prehlbovanie európskej integrácie síce presunulo obchodnú politiku na európsku úroveň, no väzby Spojených štátov so starými členmi EÚ zostali takmer nedotknuté. USA sú kľúčovým obchodným partnerom najmä Írska, Nemecka, Veľkej Británie ale i ďalších.

EÚ investovala v USA v roku 2010 vo forme PZI 120 miliárd dolárov, PZI Spojených štátov v EÚ činili 206 miliárd dolárov a v porovnaní s investíciami štátov EÚ v USA, americké investície v EÚ zaznamenali nárast v porovnaní s rokom 2010, avšak pokles s rokom 2011 (Hamilton, Quinlan 2012: 6).

D. Hamilton preto definuje vzťah medzi EÚ a Spojenými štátmi ako vzťah, ktorý je založený na zahraničných investíciách a na ktorom sa podieľajú obe strany. Takýto vzťah v porovnaní so vzťahom založeným výhradne na obchode podľa neho „vytvára viac pracovných miest, produkuje viac príjmov a vytvára bohatstvo pre obe strany – transatlantická ekonomika stelesňuje práve tento typ hospodárskej integrácie“ (Hamilton 2012: 2).

Hlavnými destináciami amerických priamych zahraničných investícií v Európe sú Holandsko, Veľká Británie a Luxembursko, ktorých podiel v roku

² TPP v súčasnosti zahŕňa Brunej, Čile, Nový Zéland, Singapur (zakladatelia), USA, Austráliu, Peru, Vietnam, Malajziu, Mexiko, Kanadu a Japonsko (ako štáty v jednaniach).

2011 dosiahol 595,1 mld. USD, resp. 549,3 mld. USD. Ako ilustruje tabuľka č. 2 Holandsko, Veľká Británia sú spolu s Nemeckom najväčšími investormi v USA.

Spojené štáty tak vo Veľkej Británii investujú viac ako vo všetkých krajinách BRIC dohromady. I z celkového pohľadu je Európska únia pre USA primárnou destináciou PZI, keďže zhruba polovica všetkých amerických investícií plynie do EÚ. Toto platí i opačne.

Tab. č. 1: Členské štáty EÚ s najväčším príjmom PZI z USA (v mld. USD)

Štát	2007	2008	2009	2010	2011
Veľká Británia	398,836	449,521	471,384	514,887	549,399
Holandsko	370,160	426,762	471,567	542,656	595,139
Luxembursko	113,611	152,825	174,092	271,518	335,279

Prameň: US Bureau 2008, 2009, 2010, 2011. Vlastné spracovanie, prepočet je založený na sume investícií historicky (tzv. historical costs basis).

Tab. č. 2: Členské štáty EÚ s najväčším podielom PZI v USA (v mld. USD)

Štát	2007	2008	2009	2010	2011
Veľká Británia	410,787	454,328	416,439	387,163	442,179
Holandsko	209,449	199,137	199,906	244,524	240,306
Nemecko	202,648	201,424	191,461	200,565	215,938

Prameň: US Bureau 2008, 2009, 2010, 2011. Vlastné spracovanie, prepočet je založený na sume investícií (tzv. historical costs basis).

Avšak okrem vysokého objemu investícií je transatlantický priestor silným obchodným zázemím, čo sa odráža i v importe a exporte. V roku 2012 predstavoval dovoz tovarov z EÚ do USA 291,7 mld. eur, z USA do EÚ 205,8 mld. eur.

Pokiaľ ide o bilaterálny obchod so službami, v roku 2011 hodnota vývozu USA do EÚ 130,5 mld. eur, import do EÚ dosiahol 130,5 mld. eur.³

Hoci ako bolo ilustrované sú PZI podstatnou a najdôležitejšou súčasťou transatlantickej hospodárskej spolupráce, precíznejší pohľad akým spôsobom sa investície prejavujú v oboch ekonomikách ponúkajú Hamilton a Quinlan (2013: 20–35). Tí definujú niekoľko skupín väzieb, ktoré spájajú transatlantickú ekonomiku. Zaraďujú medzi ne aktivity dcérskych spoločností resp. pobočiek mater-

³ Pozri: EURÓPSKA KOMISIA. OBCHOD. Krajiny a regióny, Spojené štáty. EK, 2013. [cit. 2013-5-27]. Dostupné na <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/united-states/>.

ských firiem, ktoré pôsobia ako v USA tak i v EÚ. Práve silné medzinárodné firmy s dlhou tradíciou a prepojenosťou sú silou, ktorá hýbe transatlantickým priestorom.

Ide o hrubý produkt zahraničných pobočiek, aktíva zahraničných pobočiek, pracovné miesta v zahraničných pobočkách, výskum a vývoj zahraničných pobočiek, vnútrofirminý obchod (v rámci pobočiek na oboch stranách Atlantiku), ich tržby a zisky. Rovnako dôležitou súčasťou je sektor služieb. Tie v rámci transatlantického priestoru majú obzvlášť veľký význam. Problémom v tejto oblasti však zostávajú už spomenuté regulácie, ktoré neumožňujú naplno využívať podnikateľský potenciál. V niektorých sektoroch (financie, poisťovníctvo, vzdelávanie, telekomunikácie) bol síce zaznamenaný výrazný pokrok, niektoré boli aspoň z časti deregulované (letectvo, elektronické zdravotníctvo), no transatlantický priestor disponuje oveľa väčším potenciálom (Hamilton, Quinlan 2013: 20–35).

2. Inštitucionálne ukotvenie ekonomických vzťahov medzi EÚ a USA, vývoj a súčasný stav

2.1 Inštitucionálna štruktúra transatlantických vzťahov

V súvislosti s analyzovaním hospodárskych vzťahov je však nevyhnutné definovať aktérov, ktorí sa obchodným sporom, reguláciám a liberalizácii venujú priamo na politickej i expertnej úrovni. Transatlantické vzťahy majú pôvod v spolupráci USA s jednotlivými štátmi Európy. S prehlbujúcim sa európskym integračným procesom však začal rásť i význam rozmeru vzťahu EÚ so Spojenými štátmi. Zásadným bol presun obchodnej politiky na úroveň EÚ, z ktorej profitujú všetky členské štáty, keďže umožňuje vo veľkej miere vyjednávať lepšie podmienky bilaterálnych zmlúv.

Inštitucionálny rámec, ktorý sa začal rozvíjať začiatkom 90. rokov bol postupom času upevňovaný bilaterálnymi zmluvami – Transatlantickou deklaráciou (1990) a významnejšou Novou transatlantickou agendou (1995), ktorá vytvorila priestor na zapojenie širšieho spektra aktérov na oboch stranách. Pollack a Shaffer (2001: 5) hovoria v tejto súvislosti tzv. troch úrovniach transatlantických vzťahov:

- medzivládnej (EÚ- USA summitu najvyššej úrovne);
- nad vládnej (predstavitelia oboch strán na nižšej úrovni);
- transnacionálnej (predstavitelia privátneho sektoru, obchodu a iných oblastí s cieľom spolupracovať a posilniť transatlantické vzťahy).

V roku 1998 bola podpísaná Dohoda o Transatlantickom partnerstve, ktorá

sa orientuje na odstránenie regulačných a technických prekážok v obchode so snahou hľadania spoločného postupu pri standardizácii a harmonizácii regulácií, ktoré budú obe strany Atlantiku prijímať v budúcnosti, a to v súvislosti s rastúcim významom nových technológií. Táto zmluva otvorila možnosť zapájať do transatlantického dialógu i súkromný sektor a iné organizácie, ktoré sa ekonomickej spolupráce medzi EÚ a USA aktívne venujú.⁴

Najzásadnejším krokom, ktorý prispel k oživeniu ekonomických vzťahov bolo prijatie tzv. Rámca o pokročilej transatlantickej hospodárskej integrácii medzi EÚ a USA počas nemeckého predsedníctva Eúropskej únie v roku 2008. Iniciatíva nemeckej kancelárky A. Merkelovej je v tejto súvislosti vnímaná ako „snaha o oživenie vymierajúcej Novej transatlantickej agendy a to najmä s vytvorením Transatlantickej ekonomickej rady (TEC)“ (Sapir 2011: 50). Táto platforma sa postupom času stala centrálnou súčasťou inštitucionálneho rámca transatlantických ekonomických vzťahov. Rada ako taká zasadá minimálne raz do roka, a obe strany sú zastúpené vysokými predstaviteľmi – na strane EÚ komisárom pre obchod, na strane americkej členom Národnej ekonomickej rady, ktorá je súčasťou Bieleho domu. Okrem nich sa rokovania zúčastňujú i iné zložky oboch administratív, podľa špecifickosti agendy. Hlavnými cieľmi Rady sú:⁵

dosiahnutie väčšej súdržnosti EÚ a USA v reguláciách, s cieľom zlepšiť podmienky pre podnikanie a riešenie (potenciálnych) netarifných prekážok obchodu a investícií

prejednanie strategických a hospodárskych problémov vo vzťahu k tretím krajinám.

Konečným cieľom je vytvoriť integrovaný transatlantický trh.

Rada, keďže je pod vedením významných predstaviteľov, je dôležitou platformou pod neustálym dohľadom všetkých zúčastnených strán. V rámci nej vznikajú ďalšie pracovné skupiny, ktoré sa venujú konkrétnym problémom.

Tu je však potrebné dodať, že TEC bola vystavená i pomerne veľkému politickému tlaku. Rade sa nepodarilo hneď na začiatku nájsť riešenie dlhodobého sporu v oblasti dovozu poľnohospodárskych výrobkov z USA do Európy. Tejto problematike je venovaná tretia časť state.

Vzhľadom na neúspešnosť riešenia sporov, ktoré transatlantické vzťahy sprevádzali ešte pred vytvorením TEC a skúseností, keď ani sama Rada nemala dostatok podpory a možností napomôcť k ich riešeniu, sa TEC začala orientovať

⁴ Sú to formy dialógov (napr. Transatlantický obchodný dialóg, Transatlantický spotrebiteľský dialóg, Transatlantický dialóg zákonodarcov) ale i iné organizácie (Atlantická rada, Americko-obchodná obchodná organizácia a i.), ktoré sa do formálnych a neformálnych diskusií o vzťahoch medzi EÚ a USA pravidelne zapájajú.

⁵ Blížšie pozri: Rámec o pokročilej transatlantickej hospodárskej integrácii medzi EÚ a USA. [cit. 2013-5-27] Dostupné na: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/may/tradoc_134654.pdf.

na iné oblasti. Ide o tie, ktoré možno riešiť predtým ako reálne ku sporu príde. Agenda TEC sa v súčasnosti venuje nanotechnológiám, stále viac rastúcemu cloud prístupu (ukladanie dát elektronicky na serveroch) a technológiám, ktoré majú potenciál využiť alternatívne zdroje energie (napr. elektrické automobily).

Okrem Rady je však do hospodárskych vzťahov medzi EÚ a USA zapojených ešte niekoľko ďalších samostatných zoskupení na bilaterálnej báze, ktoré sa venujú špecifickým oblastiam. Otázkam odlišného regulačného prostredia sa venuje Fórum vysokých predstaviteľov pre spoluprácu pri reguláciách, ktorého snahou je i zlepšenie spolupráce v tejto oblasti a to výmenou informácií a skúseností s cieľom zníženia nákladov pre podnikateľov a spotrebiteľov. Do fóra sú priamo zapojení jednotliví aktéri (ministerstvá na strane USA, Európska komisia na strane EÚ).

V roku 2009 vznikla Rada pre energetiku, ktorá sa venuje spoločnému záujmu v otázkach strategickej energetiky.

Širokospektrálnosť vzťahov teda reflektuje i zapojenie rôznych častí spoločnosti do ekonomických otázok transatlantických vzťahov. Ako však Peterson a Steffenson (2009: 40) dodávajú, transatlantické vzťahy sú napriek pomerne dobre vytvorenej štruktúre ďaleko od partnerstva, ktoré by bolo založené na inštitúciách.

2.2 Čo je v transatlantických ekonomických vzťahoch najkomplikovanejšie?

Vzťahy medzi EÚ a USA sú poznačené viacerými obchodnými spormi, ktoré ilustrujú komplikovanosť a odlišnosť medzi dvoma obrovskými blokmi svetovej ekonomiky.

Medzi najdlhšie ťahajúce sa spory patrí spor o dovoze hovädzieho mäsa z USA do EÚ z r. 1988, v ktorom štáty EÚ odmietali import mäsa vyrobeného v Spojených štátoch a Kanade a to kvôli rastovým hormónom, ktorými bolo mäso ošetrované. Spor vyvrcholil až na WTO, keď USA v reakcii na zákaz vývozu uvalili dodatočné clá na vybrané tovary dovážané z EÚ. Tento obchodný konflikt bol vyriešený len minulý rok dohodou, v ktorej síce ostáva v platnosti zákaz dovozu mäsa ošetrovaného rastovými hormónmi, EÚ ale zvýšila kvótu na dovoz vysoko-kvalitného mäsa z USA.

Ďalším zásadným obchodným sporom bol dovoz banánov zo strednej Ameriky do EÚ. Americké spoločnosti, ktoré ovládajú trh s banánmi v tomto regióne obvinili štáty EÚ z preferovania importu banánov z bývalých kolónií. Na import z iných štátov boli preto uvalené dovozné kvóty. Tie budú postupom času odstránené, spor bol vyriešený len v roku 2010.

Obzvlášť komplikovaným problémom sú dotácie na výrobu lietadiel. Tie

rovnako ako Spojené štáty dotuje i Európska únia. Na strane Európy je to Airbus, v USA Boeing. USA tvrdia, že podpora predstavuje nekalú dotáciu, resp. že ide o podporu, ktorá nie je v súlade s dohodou WTO o subvenciách. EÚ argumentuje, že ide o zvláštnu formu podpory, ktorá je návratná s výnosmi Airbusu (Johnson, 2001).

Podobných sporov je v transatlantických vzťahoch desiatky. Najmä poľnohospodársky sektor patrí všeobecne k veľmi senzitívnym oblastiam, v ktorých hrá úlohu nielen protekcionizmus, ale i tzv. princíp predbežnej opatrnosti, ktorý je v EÚ často uplatňovaný v súvislosti s dovozom najmä poľnohospodárskych produktov. V súvislosti s už spomenutou TEC, práve spor z tejto oblasti bol testom funkčnosti Rady po jej vytvorení. Jednalo sa o dovoz hydiny do krajín EÚ.

Tento spor z roku 1997 stále nebol vyriešený. Návrh predložený EK v roku 2009 bol zablokovaný pri hlasovaní v Európskej rade, keď s výnimkou Veľkej Británie všetky štáty EÚ hlasovali proti. Ako dôvod neúspešného dosiahnutia riešenia je uvádzaná vedecky nedokázaná nebezpečnosť hydiny pre spotrebiteľov, no v konečnom dôsledku to bola obava európskych producentov o možný prílev lacného hydinového mäsa z USA do Európy.

Dôležité je však spomenúť i svetlé prípady, kde sa napriek ťažkým rokovaniám obom podarilo nájsť riešenie. K takým patrí napr. vyriešenie sporu v oblasti ciel, tzv. „bezpečných obchodníkov“. V tejto oblasti boli medzi EÚ a USA navzájom uznané programy, ktoré zahŕňajú prepravcov medzi EÚ a USA, ktorí spĺňajú bezpečnostné certifikácie na prepravu tovarov v rámci transatlantického priestoru. Tento prípad bol ukončený po 3 rokoch a bol z jednou priorit TEC a zástupcov oboch entít, keďže prípadný spor by mohol predĺžiť dodacie lehoty tovarov odberateľom, ktoré sú dodávané lodnou dopravou cez Atlantik.

Ako bolo už bolo naznačené, vytvorenie TEC v roku 2007 prinieslo očakávaná, ktoré mali vzťahom dodať novú silu a zároveň napomôcť prehĺbeniu integrácie transatlantických vzťahov. Päť rokov fungovania TEC však len potvrdili komplikovanosť jednotlivých problémov a činnosť TEC nemožno hodnotiť úplne pozitívne. Už po prvom zlyhaní, keď Rada nenašla riešenie sporu o dovoze hydiny sa ukázalo, že tento typ inštitúcie má potenciál v identifikácii oblastí, ktoré by mohli byť zdrojom sporov.

Spory medzi EÚ a USA však majú i iné pozadie. Často sa jedná o štruktúrne odlišnosti regulačných prostredí. Úlohu tu zohráva i prístup regulátorov – ktorí spory vidia z odlišnej perspektívy.

Takýto typ prekážok komplikuje vstup podnikateľského subjektu na trh. Ide napríklad o typ certifikácie produktu, ktorý nie je možné naplniť, popr. by úprava produktu vyžadovala také zásahy, ktoré by sa v konečnom dôsledku mohli zdať nerentabilné. Problémom tohto typu prekážok je rovnako komplikovanosť ich odstránenia. I v prípade, že sa napríklad jeden typ regulácie podarí odstrániť, v rámci legislatívneho prostredia vznikajú regulácie iného typu, ktoré sa

v budúcnosti objavia ako možný spor. Toto dobre ilustruje správa ECORYS, ktorá hovorí, že riešenie netarifných bariér je časovo veľmi náročné. Komplikáciou sú napríklad i neočakávané globálne problémy – napr. finančná kríza, na základe ktorej každý zo subjektov reguloval systémy, čo v konečnom dôsledku prináša rôzne typy divergencií. Tie so sebou nesú veľké množstvo dodatočných nákladov a v konečnom dôsledku ich odstránenie môže komplikovať prehlbovanie ekonomickej integrácie medzi EÚ a USA (Berden et al. 2009: 7).

Federálne usporiadanie USA dovoľuje jednotlivým štátom regulovať isté oblasti v úplnej autonómnosti, a to i bez dohľadu federálnej vlády. To do veľkej miery naráža na ťažkosti pri hľadaní kompromisov, keďže rozhodovací proces sa prefaňuje. Na druhej strane EÚ zápasí s podobnými problémami – heterogénnosť regulátorov, na národnej úrovni je rovnako komplikovaná, a i napriek úsiliu EK, rozhodovanie v Európskom parlamente a v Rade je niekedy príliš spolitizované.

Alasdair Young tvrdí, že rozdiely v prístupe k reguláciám medzi EÚ a USA nemožno generalizovať, pretože zásadnú úlohu tu hrajú samotní aktéri, ktorí sú do rozhodovacích procesov priamo alebo nepriamo zapojení. „Rôzne prístupy k regulácii existujú v rámci každého politického zriadenia a následná súťaž o politickú moc v rámci každého politického zriadenia produkuje regulačné opatrenia, ktoré sú rôzne prísne, v závislosti na probléme a časovom období v ktorom boli prijaté.“ (Young 2009: 1375).

2.3 Prehodnocovanie vzťahov – čas na novú etapu v transatlantických ekonomických vzťahoch?

Transatlantická spolupráca teda i napriek veľmi špecifickým prekážkam produkuje obrovské množstvo pridanej hodnoty, z ktorej profitujú obe entity. Ako bolo naznačené, potenciál vzťahov medzi EÚ a USA, sa skrýva v ďalšom odstraňovaní (ne)tarifných bariér. Tie by dokázali podporiť rast ekonomík na oboch stranách Atlantiku. Tarifné prekážky, ktorých úroveň je síce nízka, sa pri obrovských objemoch exportu a importu dokážu rovnať prejavu na zvýšení rastu ekonomiky. Tento fakt je umocnený i silným súkromným sektorom a tzv. obchodom v rámci firiem, kde materské spoločnosti vykazujú veľké objemy obchodných transakcií v rámci svojich pobočiek, ktoré sa nachádzajú či už v Európe alebo v USA.

Oveľa väčšou výzvou je ale konvergencia regulačných opatrení, ktorá by v tomto prípade mohla značným spôsobom prispieť k prehĺbeniu integrácie vzťahov. Regulačné opatrenia sa čoraz viac stávajú predmetom nielen odborných ale i diplomatických debát. Čo je však najpodstatnejšie – jestvujú analýzy, ktoré to priamo identifikujú a rovnako poukazujú na to, že „zameranie sa na prekážky netarifného charakteru je zásadné pre logiku liberalizácie transatlantického

priestoru“ (Francois et al. 2013: 82).

Táto analýza, ktorá bola vypracovaná pre Európsku komisiu v roku 2013, vyčísluje rast po úplnom odstránení len tohto druhu prekážok asi na 0,1% HDP v USA i v EÚ. Oveľa zaujímavejší je však výsledok, ktorý v kombinácii odstránenie tarifných prekážok (-100 %), netarifných prekážok -25 %, prekážok vo verejnom obstarávaní -25 % ukazuje, že EÚ by profitovala nárastom HDP o 0,48 % a USA o 0,39 %.

Oba uvedené odhady sú síce vzhľadom na rast obchodu v rámci transatlantického priestoru relatívne, je z nich však evidentné, že eventuálne rokovania, ktorých cieľom by mohlo byť prehodnotenie vzťahov a podpis novej zmluvy – či už vo forme komplexnej dohody popr. akéhokoľvek druhu zóny voľného obchodu by dokázalo naštartovať a posilniť ekonomický rast oboch entít.

Veľmi dôležitý je i fakt, že ďalšia liberalizácia transatlantických vzťahov by mala pozitívny vplyv i na zvyšok sveta. USA tak ako EÚ sú dôležitými partnermi i iných regiónov. Preto je logické, že prípadná liberalizácia by mala priamy dopad i na tretie krajiny – zásadnejšie napr. pre štáty ASEAN, ale i štáty východnej Európy. Celosvetové HDP by mohlo narásť 0,07–0,14 % (Francois et al. 2013: 82).

V súvislosti s okolnosťami, ktoré už boli naznačené v predchádzajúcich podkapitolách, bolo v roku 2009 na zasadnutí TEC rozhodnuté, že pod Radou vznikne pracovná skupina pre zamestnanosť a rast (High Level Working Group for Jobs and Growth, ďalej len HLWG), ktorej úlohou bolo pripraviť správu v ktorej mali byť identifikované oblasti, kde by potenciálne mohlo prísť k uvoľneniu prekážok. Správa v predbežnom závere konštatuje, že „komplexná dohoda by mohla zahŕňať ambiciózne recipročné otvorenie trhu v oblasti tovarov, služieb a investícií, a riešiť problémy modernizácie obchodných pravidiel a zvýšenie kompatibility regulačných režimov“ (HLWG 2012).

V ďalšej fáze skupina pripravila finálnu správu, ktorá bola predstavená začiatkom roka 2013. Tá už konkrétne definuje oblasti, ktoré by mali byť stredobodom rokovania o novej obchodnej zmluve.

V oblasti prístupu na trh správa spomína clá (s cieľom odbúrať ich aj v problematických sektoroch), služby (otvorenie v nových oblastiach) a investície (so zameraním na ochranu investícií a ich čo možno najvyššiu liberalizáciu). Okrem toho by sa súčasťou rokovania mohli stať i podmienky pre verejné obstarávanie, na základe ktorých by sa súkromné subjekty z oboch regiónov mohli uchádzať o štátne zákazky.

V rámci regulačných opatrení a netarifných prekážok sa spomína snaha USA a EÚ „sledovať nové a inovatívne prístupy k zníženiu nežiaducich vplyvov na obchod a investície netarifných bariér, s cieľom postupne prejsť k viac integrovanému transatlantickému trhu“ (HLWG 2013: 3). Záujmom oboch partnerov by malo byť otvorenie rokovania aj v najsenzitívnejších sektoroch, konkrétne ide

napr. o sanitárne a fyto-sanitárne problémy. Tie sú často podstatou problémov pri exporte a importe potravín (jedná sa o odlišný prístup kontroly produktov a následne z toho vyplývajúcu ochranu spotrebiteľa).

Ďalšou problematickou kapitolou, ktorá by sa rovnako mala stať súčasťou rokovaní, sú tzv. technické prekážky. Zabezpečenie otvorenosti, transparentnosti a konvergencie regulačných postupov, požiadaviek a noriem by mohlo znížiť zbytočné a zťažujúce testovanie a certifikačné požiadavky.

Rovnako dôležitou oblasťou, ktorá by mala byť súčasťou rokovaní sú sektory, v ktorých by oba bloky pri presadzovaní vysokých štandardov by mohli dosiahnuť vymožiteľnosť rešpektovania týchto pravidiel inými krajinami. V oblastiach ako napríklad ochrana duševného vlastníctva, ochrana práv zamestnancov ale i nových foriem výroby, popr. v oblastiach, kde bol v posledných rokoch zaznamenaný inovačný pokrok (HLWG 2013).

Správa Pracovnej skupiny bola síce prezentovaná s miernym meškaním, no vzhľadom na svoj obsah prispela k posilneniu záujmu oboch partnerov začať rokovania o novej obchodnej zmluve. Tento zámer následne potvrdili obaja vysokí predstavitelia – J. M. Barosso potvrdil vyhlásenie B. Obama, ktorý spomenul tento zámer vo Výročnej správe o stave Únie.

Nová komplexná dohoda s označením Transatlantické obchodné a investičné partnerstvo (TTIP) sa vysoko pravdepodobne začne vyjednávať v lete tohto roku.

Oveľa zásadnejšou otázkou teraz bude obsah rokovaní, ktoré ako už bolo naznačené sa bude zameriavať na veľmi komplikované oblasti. Je veľmi pravdepodobné, že niektorí členovia EÚ budú mať voči otvoreniu niektorých kapitol výhrady. Na jednej strane sa tu stretáva záujem štátov EÚ, ktorí z transatlantického obchodu do veľkej miery profitujú – Veľká Británia, Írsko, Holandsko či Nemecko. Za nimi stojí rovnako stratégia EK, ktorej cieľom je vyjednávať taký druh dohody, ktorá by zahŕňala čo možno najviac oblastí.

Iný postoj zaujalo Francúzsko, ktoré sa kriticky postavilo k otvoreniu rokovaní v sektore s potravinami s geneticky modifikovanými produktmi. Problematickým nielen pre Francúzsko sa javí i ochrana mediálneho sektoru, v ktorých si niektoré štáty uplatňujú výnimky, kvóty a iné formy podpory.

Tu hrá podstatnú úlohu i fakt, že transatlantická spolupráca je založená na pomerne komplexnej forme a informovanosť o sporných a problematických sektoroch a prípadoch je na vysokej úrovni. To môže byť rozhodujúce i pri rokovaníach.

Záver

Sila vzťahov medzi EÚ a USA v kontexte ekonomickom je nezanedbateľná, no zatiaľ nie úplne využitá. Hodnota obchodu s tovarom a službami je v transatlantickom priestore obrovská, ale nie je podstatou vzťahov. Motorom transatlantickej ekonomiky sú priame zahraničné investície. Tie umožňujú vytvárať pridanú hodnotu v podobe pracovných miest, ktoré sú viazané na ďalšie zložky reťazca dodávateľov a subdodávateľov a rovnako nadnárodné európsko-americké spoločnosti, ktoré operujú ako pobočky na oboch stranách Atlantiku.

Inštitucionálne zmeny, ktorými vzťahy prešli v posledných dekádach rovnako ako korektné vzťahy v ekonomických otázkach umožnili znížiť clá pomerne na nízku úroveň, avšak ako je evidentné, problémy transatlantickej kooperácie sa čím ďalej tým viac hromadia v reguláciách. Regulačné prostredie, ktoré je odlišné na oboch stranách Atlantiku sa začína javiť ako problematické, a to najmä v kontexte požiadaviek súkromného sektora, ktorý tu hrá významnú úlohu. V spojitosti s komplikovaným ekonomickým vývojom v Európe a pomalým rastom i v USA sa teda otázka prehodnotenia tarifných a netarifných bariér začína javiť ako logická. Rast HDP a celkovo ekonomickej aktivity na oboch stranách by však pravdepodobne nebol krátkodobý a profitovali by z neho obe strany.

História však dokazuje, že práve odbúranie netarifných prekážok býva pri jednaniach o akomkoľvek type dohody o zóne voľného obchodu najťažším bodom. V prípade EÚ a USA to bude najmä oblasť poľnohospodárstva, ktorá je vysoko dotovaná a konkurencia v akejkoľvek forme by mohla poznačiť oba trhy s poľnohospodárskymi produktmi.

Na jednej strane teda možno očakávať veľké odhodlanie pre začatie rokovaní o istom type zóny voľného obchodu, no rozhodujúcim bude prístup a odhodlanie takúto dohodu dosiahnuť a to krátkodobom horizonte.

Literatúra:

- 1) BERDEN, K. G. – FRANCOIS, J. – THELLE, M. – WYMENGA, P. – TAMMINEN – SAARA (2009). Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment: An Economic Analysis. [online] Rotterdam: ECORYS, 2009 [cit. 2013-5-27]. Dostupné na http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf.
- 2) EURÓPSKA KOMISIA (2013). OBCHOD. Krajiny a regióny, Spojené štáty. EK, 2013. [cit. 2013-5-27]. Dostupné na <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/united-states/>.
- 4) EU-U.S. High Level Working Group on Jobs and Growth. Interim Report to Leaders from Co-Chairs, 19.6.2012 [cit. 2013-5-27]. Dostupné na http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/june/tradoc_149557.pdf.
- 5) EU-U.S. High Level Working Group on Jobs and Growth. Final Report to Leaders from Co-Chairs, 11.2. 2013 [cit. 2013-5-27]. Dostupné na http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf.
- 6) FRANCOIS, J. – MANCHIN, M. – NORBERG, H. – PINDYUK, O. – TOMBERGER, P. (2013). Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment An Economic Assessment. [online] London: Centre for Economic Policy Research, 2013 [cit. 2013-5-27]. Dostupné na <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/150737.htm>.
- 8) HAMILTON, D. S. (2012). Testimony A Transatlantic Agenda for Jobs and Growth, Testimony to the House Committee on International Relations, Subcommittee on Europe and Eurasia. February 9, 2012. [cit. 2013-5-27]. Dostupné na http://transatlantic.sais-jhu.edu/publications/mustreads/HIRC_testimony_March_27_2012_final.pdf.
- 10) HAMILTON, D. S. – QUINLAN, J. P. (2012). Transatlantic Economy 2012: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe. Washington DC: Center for Transatlantic Relations, The Johns Hopkins University, 2012. ISBN 978-0-984-8544-6-2.
- 11) HAMILTON, D. S. – QUINLAN, J. P. (2013). Transatlantic Economy 2013: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe. Washington DC: Center for Transatlantic Relations, The Johns Hopkins University, 2013. ISBN 978-0-984-8544-8-6.
- 12) JOHNSON, M. D. C. (2001). US-EU Trade Disputes: Their Causes, Resolution and Prevention. 2001 [cit. 2013-5-27]. Dostupné na www.eui.eu/RS-CAS/Research/Transatlantic/Johnson.pdf.
- 14) PETERSON, J. – STEFFENSON, R. (2009). Transatlantic Institutions: Can Partnership be Engineered. The British Journal of Politics and International Relations, 2009. 11 (1), 25–45.

- 15) POLLACK, M. A. – SHAFFER, G. C. (2001). *Transatlantic Governance in the Global Economy*. Lanham: Rowman & Littlefield Publishers, 2001. ISBN 0-7425-0932-X.
- 16) Rámec o pokročilej transatlantickej hospodárskej integrácii medzi EÚ a USA. [cit. 2013-5-27]. Dostupné na http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/may/tradoc_134654.pdf.
- 17) SAPIR, A (2011). The Political Economy of Transatlantic Regulatory Cooperation and Competition: A (unofficial) View from Europe. In: EVENETT S., STERN R. M. *Systemic Implications of Transatlantic Regulatory Cooperation and Competition*. Singapore: World Scientific Publishing, 2011, s. 47–61. ISBN 13 978-981-283-848-3.
- 17) STUHLÍKOVÁ, Z. – HNÁT, P. (2012). Čínský zahraniční obchod a přístup k jeho liberalizaci po světové finanční krizi. In: *Scientia et Societas*, 2012, roč. VIII, č. 3, s. 81–98. ISSN 1801-7118.
- 19) US Bureau of Economic Analysis, 2011, FDI Positions, [cit. 2013-5-27]. Dostupné na [http://www.bea.gov/scb/pdf/2012/07 July/0712_dip.pdf](http://www.bea.gov/scb/pdf/2012/07%20July/0712_dip.pdf).
- 20) US Bureau of Economic Analysis, 2010, FDI Positions, [cit. 2013-5-27]. Dostupné na www.bea.gov/scb/pdf/2011/07%20July/0711_direct.pdf.
- 21) US Bureau of Economic Analysis, 2007, FDI Positions [cit. 2013-5-27]. Dostupné na www.bea.gov/scb/pdf/2008/07%20July/0708_dip.pdf.
- 23) US Bureau of Economic Analysis, 2008, FDI Positions, [cit. 2013-5-27]. Dostupné na www.bea.gov/scb/pdf/2009/07%20July/0709_dip.pdf.
- 24) YOUNG, A. R. (2009). Confounding conventional wisdom: political not principled differences in the transatlantic regulatory relationship. *British Journal of Politics & International Relations*, 11 (4). 2009, s. 666–689. ISSN 1369-1481.

Summary:

Transatlantic Economic Relations – Is the Time for their Resurgence Coming?

The economic relations between the EU and the US are considered the most significant part of the global economy. With the size of trade with goods, services and Foreign Direct Investment, the transatlantic space creates a large of added value. Regarding the proximity and historical ties between the regions, one might expect more efficient cooperation. This is also underlined by relatively low tariff barriers (2-5%). However in recent years, trade regulations have become an increasingly complex issue. The elimination of the divergent regulations is seen as possibly bringing mutual profits. In the light of the persisting economic and debt crisis in Europe, together with slow growth of the US economy, the removal of (non) tariff barriers appeals as a no-pain resolution, which might result in the negotiation of a new trade agreement relatively soon. This paper analyzes current development of the transatlantic economic relations with a focus on concrete steps that have been made with regard to the current debates about deepening economic integration between the EU and the US.

Keywords:

Transatlantic Economic Relations, Transatlantic Economic Council, Free Trade Agreement, Regulations

