

**UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE**

**FAKULTA SOCIÁLNÍCH VĚD**

Institut politologických studií

**Romana Iliášová**

**Európska únia ako obchodný aktér:  
dynamika vzťahov EÚ a USA (1991-1998)**

*Magisterská diplomová práca*

**PRAHA 2010**

**Autorka práce: Romana Iliášová**

**Vedúca práce: PhDr. Irah Kučerová, PhD.**

## **Bibliografický záznam**

ILIAŠOVÁ, Romana. *Európska únia ako obchodný aktér: dynamika vzťahov EÚ a USA (1991-1998)*. Praha. Univerzita Karlova v Praze, Fakulta Sociálných vied, Institut politologických študií, 2010, 105s., vedúca práce PhDr. Irah Kučerová, PhD.

## **Anotace**

Diplomová práca *Európska únia ako obchodný aktér: dynamika vzťahov EÚ a USA (1991-1998)* sa zaoberá obchodnými vzťahmi Európskej únie a Spojených štátov amerických v období medzi 1991 až 1998. Autor kriticky rozebírá integrovanosť a efektívnosť Európskej únie ako obchodného aktéra. Ďalej rozebírá rozdelenie právomocí a kompetencií evropských inštitúcií pri medzinárodných obchodných jednaniach a ich efektívnosť pri prosazovaní evropských obchodných zájmov. Na príklade transatlantických dohôd skúma, ako sa profilovala obchodná politika Európskej únie voči Spojeným štátom v 90. rokoch. Autor ďalej analyzuje vzájomné obchodné spory Európskej únie a Spojených štátov, ktoré boli vyriešené vo Svetovej obchodnej organizácii do roku 1998.

## **Abstract**

The Master Thesis *European union as a Trade actor: the dynamics of the EU-US relations between 1991 and 1998* is concerned with the European Union's trade relations with the United States in the period of 1991 and 1998. The author critically analyzes European Union's integration and effectiveness in the area of external trade relations in the 1990s. Furthermore, the author scrutinizes the allocation of trade competence among the EU institutions at international trade negotiations and its effectiveness in achieving the European trade interests. Using the example of transatlantic business declarations the author points out how the European trade policy towards the United States evolved in the 1990s and what its major concerns were.

Finally, the author analyzes the EU-US trade disputes put forth in the World Trade Organisation until 1998.

**Klíčové slova:**

Evropská unie, Spojené státy americké, obchodní politika, Světová obchodní organizace, Všeobecná dohoda o clech a obchodu, Uruguayské kolo, Transatlantická deklarace, Nová transatlantická agenda, Transatlantické hospodářské partnerství, obchodní spory

**Key words:**

European Union, United States of America, trade policy, World Trade Organisation, General agreement on tariffs and trade, Uruguay Round, Transatlantic Declaration, New Transatlantic Agenda, Transatlantic Economic Partnership, trade disputes

### **Čestné vyhlásenie**

Vyhlasujem, že som predloženú prácu spracovala samostatne a na základe uvedených prameňov.

Súhlasím, aby bola práca sprístupnená pre študijné a výskumné účely.

V Prahe, dňa 30.7.2010.

Romana Iliašová

### **Pod'akovanie**

Rada by som vyjadrila pod'akovanie svojej vedúcej práce, PhDr. Irah Kučerovej, PhD., za jej vedenie, pochopenie a ústretovosť pri jej spracovaní.

## Obsah

<b>OBSAH.....</b>	<b>6</b>
<b>ZOZNAM SKRATIEK.....</b>	<b>8</b>
<b>ÚVOD.....</b>	<b>11</b>
<b>1. ŠPECIFIKÁ TRANSATLANTICKÝCH VZŤAHOV V 90. ROKOCH .....</b>	<b>17</b>
<b>1.1 Rozdelenie kompetencií medzi inštitúciami Európskeho spoločenstva ....</b>	<b>18</b>
1.1.1 Fázy vyjednávania medzinárodných dohôd .....	19
1.1.2 Prínosy a handicapy jednotného hlasu EÚ na medzinárodných rokovaníach .....	24
<b>1.2 Profilovanie EÚ ako obchodného partnera USA v rozmedzí rokov 1991 a 1998.....</b>	<b>27</b>
1.2.1 Uruguajské kolo GATT .....	29
1.2.2 „New issues“ a otázka kompetencií .....	33
<b>1.3 Závěry.....</b>	<b>37</b>
<b>2. OBCHODNÉ PREFERENCIE USA A EÚ .....</b>	<b>39</b>
<b>2.1 Transatlantické deklarácie .....</b>	<b>40</b>
2.1.1 Transatlantická deklarácia – „Transatlantic Declaration“ (1990).....	41
2.1.2 Nová transatlantická agenda – „New Transatlantic Agenda“ (1995) ..	43
2.1.3 Transatlantické hospodárske partnerstvo – „Transatlantic Economic Partnership“ (1998) .....	47
<b>2.2 Závěry.....</b>	<b>57</b>
<b>3. OBCHODNÉ VZŤAHY V RÁMCI WTO .....</b>	<b>59</b>
<b>3.1 Procedúra WTO na riešenie sporov .....</b>	<b>59</b>
<b>3.2 Klasifikácia obchodných roztržiek .....</b>	<b>62</b>
<b>3.3 Obchodné spory EÚ a USA .....</b>	<b>65</b>
3.3.1 Európska únia verus Spojené štáty americké .....	66
3.3.2 Spojené štáty americké verus Európska únia .....	72
<b>3.4 Závěry.....</b>	<b>76</b>
<b>ZÁVER .....</b>	<b>79</b>
<b>SUMMARY.....</b>	<b>83</b>

<b>PRÍLOHY- .....</b>	<b>84</b>
Príloha 1: Režazec delegácie právomocí pri medzinárodných rokovaniach .....	84
Príloha 2: Hrubý domáci produkt USA a EÚ 12 .....	85
Príloha 3: Objem vzájomného obchodu EÚ a USA .....	86
Príloha 4: Obchodné spory EÚ a USA .....	87
Príloha 5: Obchodné spory EÚ a USA v 90. rokoch .....	88
Príloha 6: Zoznam sporov – EÚ ako predkladateľ .....	89
Príloha 7: Zoznam sporov – USA ako predkladateľ .....	90
Príloha 8: Procedúra riešenia sporov vo WTO – Dispute Settlement Understanding .....	91
<b>ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY .....</b>	<b>92</b>
Neperiodická literatúra: .....	92
Periodická literatúra: .....	93
Internetové zdroje: .....	94
<b>PROJEKT DIPLOMOVEJ PRÁCE .....</b>	<b>98</b>



## Zoznam skratiek

ACP	African, Carribean and Pacific countries africké, karibské a pacifické štáty
CAP	Common Agricultural Policy Spoločná poľnohospodárska politika
CFSP	Common Foreign and Security Policy Spoločná zahraničná a bezpečnostná politika
COREPER	Výbor stálych zástupcov pre EÚ
DSB	Dispute Settlement Body Orgán pre riešenie sporov
DSU	Dispute Settlement Understanding Ujednanie pre riešenie sporov
EMU	Economic and Monetary Union Hospodárska a menová únia
EÚ	Európska únia
ES	Európske spoločenstvá
FSC	Foreign Sales Corporations Korporácie s výnosmi v zahraničí
GAERC	General Affairs and External Relations Council Rada pre všeobecné veci a vonkajšie záležitosti
GATS	General Agreement on Trade in Services Všeobecná dohoda o obchode so službami
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade Všeobecná dohoda o clách a obchode
GSP	Generalized System of Preferences Systém všeobecných colných preferencií
LAN	Local Area Network pripojenie k lokálnej sieti
MFN	Most Favoured Nation Doložka najvyšších výhod

MRA	Mutual Recognition Agreements Dohoda o vzájomnom uznávaní
NATO	North Atlantic Treaty Organisation Severoatlantická aliancia
NCPI	New Commercial Policy Instrument Nový nástroj obchodnej politiky
NTA	New Transatlantic Agenda Nová transatlantická agenda
NTM	New Transatlantic Marketplace Nový transatlantický trh
OECD	Organisation for Economic Cooperation Development Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj
OSN	Organizácia spojených národov
SPS	Sanitary and Phytosanitary Measures Sanitárne a fyto-sanitárne opatrenia
TABD	Transatlantic Business Dialogue Transatlantický obchodný dialóg
TACD	Transatlantic Consumer Dialogue Transatlantický dialóg spotrebiteľov
TAED	Transatlantic Environmental Dialogue Transatlantický dialóg environmentalistov
TAFTA	Transatlantic Free Trade Area Transatlantická zóna voľného obchodu
TALD	Transatlantic Labor Dialogue Transatlantický dialóg odborárov
TBR	Trade Barrier Regulation Regulácia bariér obchodu
TBT	WTO Agreement on Technical Barriers to Trade Dohoda WTO o technických bariérach obchodu
TEP	Transatlantic Economic Partnership Transatlantické hospodárske partnerstvo
TLD	Transatlantic Legislator's Dialogue Transatlantický dialóg zákonodarcov

TRIP	Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Dohoda o obchodných aspektoch práv duševného vlastníctva
USA	Spojené štáty americké
USD	Mena: americké doláre
USTR	United States Trade Representative Úrad obchodného predstaviteľa USA
WTO	World Trade Organisation Svetová obchodná organizácia

## Úvod

Európska únia spolu so Spojenými štátmi americkými sú jednými z najvplyvnejších obchodných aktérov v svetovom meradle. Kým USA si udržovali pozíciu obchodnej veľmoci počas celého 20. storočia, európske štáty si museli svoju pozíciu znovu vybudovať po skončení druhej svetovej vojny. Už pri vzniku Európskeho spoločenstva uhlia a ocele v roku 1951 bola okrem politických a strategických dôvodov pre zjednotenie oceliarskeho a ťažobného priemyslu medzi jej členmi podstatná aj jeho modernizácia a reštrukturalizácia a zvýšenie jeho konkurencieschopnosti voči nečlenom. Postupným integrovaním sa ďalších odvetví a zintenzívnením globalizácie sa stala požiadavka vnútornej a vonkajšej liberalizácie obchodu podstatou európskej integrácie. Vytvorenie jednotného trhu a rozšírenie Spoločenstva o nových členov spravili z Európskej Únie obchodnú veľmoc.<sup>1</sup> Fungovanie jednotného vnútorného trhu medzi členmi Spoločenstva a rozvíjanie vzájomných obchodných vzťahov s tretími krajinami úzko súvisí s rozdelením kompetencií v oblasti zahraničného obchodu: na jednej strane medzi Európskym spoločenstvom a členskými štátmi a na druhej strane medzi inštitúciami Európskej únie.

Dôvodom pre skúmanie otázky dynamiky vzťahov EÚ a USA je nielen dôležitosť tematiky, ale aj potreba predstaviť kritický pohľad na EÚ ako obchodného aktéra a zhodnotiť jej integrovanosť a efektívnosť v ekonomickej oblasti. Táto práca a výskum sa koncentrujú na vzťahy Európskej únie a USA počas obdobia od ukončenia rokovaní o Maastrichtskej zmluve (1991) až po prijatie Transatlantického hospodárskeho partnerstva (1998), pretože v tomto období sa začala prehlbovať nielen európska ekonomická integrácia, ale aj globalizácia. Rovnako nastalo v tomto

---

<sup>1</sup> C. Hill and M. Smith (eds.) *International Relations and the European Union* (Oxford: Oxford University Press, 2005), 247-248.

období veľa politických a ekonomických zmien v strednej a východnej Európe, čo malo dopad na EÚ.

Z najpodstatnejších vnútorných zmien bolo vstúpenie Maastrichtskej zmluvy do platnosti v roku 1993 a dokončenie vnútorného trhu. Hlavným cieľom vnútorného trhu bolo odstránenie obmedzení v obchode, ktoré si každý člen určoval sám. Tie boli nahradené jednotnými kvótami pre určité produkty, napríklad pre banány, sardinky alebo tuniaka. Ďalšou podstatnou zmenou, ktorú priniesla Maastrichtská zmluva, bolo zavedenie hospodárskej a menovej únie (EMU). To viedlo k postupnej harmonizácii fiškálnej politiky jej členov. V oblasti zahraničných vzťahov zaviedla zmluva novú spoločnú politiku, a to Spoločnú zahraničnú a bezpečnostnú politiku (CFSP).

90. roky priniesli aj množstvo ekonomicko-politických zmien v Európe: od rozpadu bývalého sovietskeho bloku až k obnoveniu priateľských vzťahov členských štátov s ich východnými susedmi, s ktorými EÚ postupne uzatvorila asociačné dohody, tzv. Europe Agreements (Európske dohody). Okrem toho sa EÚ v polovici 90. rokov rozšírila o troch nových členov: Rakúsko, Fínsko a Švédsko a postupne sa začala dostávať z recesie, ktorá zasiahla väčšinu sveta koncom 80. rokov.

Témy európskej obchodnej politiky, obchodných vzťahov so Spojenými štátmi americkými ako aj téma rozdelenia kompetencií medzi jednotlivými inštitúciami boli rozobraté viacerými autormi z mnohých hľadísk. Témou inštitucionálneho rozdelenia kompetencií sa zaoberajú hlavne Sophie Meunier, Kalypso Nicolaidis a Hosli, van Deemen a Widgren. Ďalší autori, napríklad Robert Read, Alasdair Young a Richard Sherman s Johanom Eliassonom sa venujú hlavne Svetovej obchodnej organizácii (WTO) a riešeniu sporov v rámci jej kompetencií. Young sa zaoberá aj európskou integráciou v zahranično-obchodnej oblasti.

Michael Smith rozoberá obchodnú politiku EÚ a jej súvislosti, kým Stephen Woolcock skúma zlučiteľnosť európskeho *acquis communautaire* s multilaterálnymi pravidlami o obchode.

Coleman a Tangermann sa zamerali na Uruguajské kolo GATT a Macsherryho reformy spoločnej poľnohospodárskej politiky. Práce od Hills a Smith, a Brtherton a Voglers sa naopak zaoberajú celkovými zahraničnými vzťahmi Európskej únie, nielen obchodnými vzťahmi.

V práci som vychádzala z niekoľkých teoretických pozícií, pretože žiadna z teórií nedokáže absolútne popísať a analyzovať politické dianie, a pretože každá sa na daný problém dokáže pozeráť z inej perspektívy. Na vnútorné vzťahy medzi jednotlivými inštitúciami v rámci Európskej únie sa dá aplikovať teória principál – agent (pán a správca), kde principál, čiže členský štát, deleguje právomoci uzavrieť medzinárodné zmluvy Európskemu spoločenstvu, ktoré je agentom. Za vykonanie udelených právomocí sa agent zodpovedá principálovi. Táto teória výborne popisuje spôsob delegácie pri medzinárodných rokovaniach medzi vyjednávačmi Európskej komisie a medzi Radou a členskými štátmi, ale nedá sa aplikovať na každú situáciu, pretože nie všetky oblasti medzinárodného obchodu spadajú pod exkluzívnu zodpovednosť<sup>2</sup> Európskeho spoločenstva. Napríklad medzinárodné zmluvy pre obchod s tovarmi patria do exkluzívnej kompetencie, kým zmluvy o obchode so službami a duševným vlastníctvom spadajú pod zmiešané kompetencie.

Podobne ako teória pán - správca, je možné na medzinárodné obchodné vzťahy EÚ aplikovať aj Putnamovu dvojúrovňovú hru, kde jednu úroveň tvoria medzinárodné rokovania, na ktorých vyjednávači vzájomne pôsobia na svoje protistrany. Druhú úroveň tvoria domáce rokovania, kde sa agenti zodpovedajú svojim principálom. Putnam definuje ciele oboch úrovní nasledovne: „na úrovni štátu sledujú domáce skupiny svoje vlastné záujmy a vyvíjajú tlak na vládu, aby prijala pre nich výhodné zmeny v politike, pričom politici sa snažia získať moc vytváraním koalícií medzi týmito skupinami. Na medzinárodnej úrovni sa snažia národné vlády

---

<sup>2</sup> Exkluzívne právo EÚ zastupovať svojich členov na medzinárodných rokovaniach

maximalizovať ich schopnosť uspokojiť domáce tlaky a pritom minimalizovať nepriaznivé následky vývoja v zahraničí. (At the national level, domestic groups pursue their interests by pressuring the government to adopt favourable policies, and politicians seek power by constructing coalitions among those groups. At the international level, national governments seek to maximize their own ability to satisfy domestic pressures, while minimizing the adverse consequences of foreign developments.“)<sup>3</sup>

Podľa Putnama sa medzinárodná dohoda dá dosiahnuť na mieste, kde sa pretínajú preferencie oboch aktérov, ktoré sú vhodnejšou alternatívou, ako odchod z rokovaní bez dohody. V prípade Európskej únie môžeme hovoriť ale o trojúrovňovej hre, kde existuje okrem domácej a medzinárodnej úrovne aj supranacionálna, čiže európska úroveň. Na supranacionálnej úrovni sa formujú spoločné postoje a stratégie jednotlivých členských štátov, aby na medzinárodnej úrovni mohlo Európske spoločenstvo vystupovať jednotne.<sup>4</sup> Trojúrovňová hra a teória pán a správca sa navzájom dopĺňajú: kým pán a správca popisuje delegáciu a rozdelenie právomocí pri rokovaní medzi jednotlivými inštitúciami od národných štátov až po Európsku úniu, Putnamova hra dokáže popísať tlaky, stratégie a interakciu rôznych subjektov na jednotlivých úrovniach (národná, supranacionálna, medzinárodná).

Ďalšími smermi zaoberajúcimi sa obchodným aktérstvom Európskej únie je liberálny intergovernmentalizmus a neofunkcionalizmus. Obe vychádzajú z liberalizmu, ktorý verí v mier, spoluprácu medzi štátmi a tiež v úlohu medzinárodných inštitúcií a režimov. Intergovernmentalizmus a neofunkcionalizmus sa viac zameriavajú na úlohy a vplyv inštitúcií na politické procesy. Liberálny intergovernmentalizmus kladie dôraz na to, že štáty sú hlavnými aktérmi a motormi integrácie. Podľa Moravcsika

---

<sup>3</sup> Robert Putnam. "Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games." *International Organization*. 42(Summer 1988):432. In: Meunier, S. *Trading Voices: The European Union in International Commercial Negotiations* (Princeton: Princeton University Press, 2005), pp. 51.

<sup>4</sup> S. Meunier, *Trading Voices* (2005), pp. 52.

racionálne zmýšľajúce a sebou zaujaté štáty formulujú svoje národné záujmy a tie potom obhajujú na európskej úrovni. Transakčné náklady pri rokovaníach sú nízke kvôli dlhodobým jednaniam a možnostiam ústupkov a kompromisov.<sup>5</sup> Moravcsik vidí úlohu inštitúcií ako Európska komisia v tom, že zvyšujú efektívnosť medzištátneho rokovania. Navyše, môžu dopomôcť rozšíriť autonómiu strán pri rokovanom stole tým, že pozmenia legitimitu a kredibilitu spoločných politík. Rozhodnutia v rámci medzinárodných organizácií by sa mali podľa Moravcsika viac približovať najkonzervatívnejšiemu členskému štátu.<sup>6</sup>

Protikladom liberálneho intergovernmentalizmu je neofunkcionalizmus. Podľa tejto teórie sa štáty integrujú najprv v oblasti “low politics”, kde táto integrácia potom vyvíja tlak na integráciu iných, súvisiacich sektorov, napríklad doprava. Ide o tzv. “spillover” (prelievanie) integrácie z jedného sektoru do ďalších. Integrované sektory si postupne vytvárajú vlastné nadnárodné inštitúcie, ktoré sa stávajú advokátmi hlbšej a širšej integrácie.<sup>7</sup> Vplyv neofunkcionalizmu je možné spozorovať v aktivizme Európskej komisie rozšíriť svoje kompetencie aj do nových predmetov rokovaní.

Obe teórie nachádzajú svoje uplatnenie v 90. rokoch. Kým neofunkcionalizmus napríklad vysvetľuje postupné prehĺbovanie integrácie v oblasti obchodu a rast kompetencií supranacionálnych inštitúcií EÚ, liberálny intergovernmentalizmus vysvetľuje prekážky, ako napríklad postoj Francúzska k MacSharryho reformám a dohode z Blair House<sup>8</sup>. Neofunkcionalizmus dokáže vysvetliť celkový trend európskej integrácie, čiže jej postupné prehĺbovanie od 50. rokov až doteraz, kým liberálny intergovernmentalizmus sa dá aplikovať na jednotlivé prípady, keď

---

<sup>5</sup> Ben Rosamund, *Theories of European Integration* (Basingstoke, 2000), 137-138.

<sup>6</sup> W. Coleman, and S. Tangerman. “The 1992 CAP Reform, the Uruguay Round and the Commission: Conceptualizing Linked Policy Games.” *Journal of Common Market Studies* 37.3 (1999): 388.

<sup>7</sup> Ben Rosamund, 50-53.

<sup>8</sup> Dohoda medzi USA a EU z roku 1992 týkajúca sa redukcie dotácií pre poľnohospodárstvo, aby sa mohlo Uruguajské kolo GATT ukončiť



snahy o integráciu v novej oblasti zlyhali, prípadne mali len čiastočný efekt.

V práci sa snažím odpovedať na otázku ako sa Európska únia v období od roku 1991 do 1998 profilovala ako obchodný partner USA, aké boli jej zahranično-obchodné ciele, a k akým neekonomickým cieľom využívala zahraničný obchod. V prvej kapitole využívam metódu deskriptívnej analýzy kde popisujem špecifiká transatlantických vzťahov v 90. rokoch. V jednej časti sa zaoberám inštitucionálnymi otázkami a otázkami rozdelenia kompetencií medzi inštitúciami EÚ. V ďalšej časti opisujem, ako sa Európska únia profilovala ako obchodný partner USA v danom období.

Rovnako ako v prvej kapitole, aj v druhej kapitole využívam hlavne metódu deskriptívnej analýzy. Postupne popisujem tri hlavné bilaterálne dohody v 90. rokoch medzi Spojenými štátmi americkými a Európskou úniou a analyzujem ich aplikáciu vo vzájomnom obchode. Ako prvú analyzujem Transatlantickú deklaráciu, potom Novú transatlantickú agendu a nakoniec Transatlantické hospodárske partnerstvo.

V tretej časti využívam hlavne prípadové štúdie, ktoré analyzujem a porovnávam prístup Európskej únie a USA. Táto kapitola sa zaoberá hlavne zahranično-obchodnými spormi Európskej únie a USA v rámci GATT a WTO. V kapitole uvádzam príklady obchodných roztržiek medzi oboma ekonomickými veľmocami, a pritom analyzujem spôsob jednania medzi odporujúcimi si stranami a spôsoby ich riešenia.

## 1. Špecifiká transatlantických vzťahov v 90. rokoch

Vychádzajúc z údajov Medzinárodného menového fondu možno povedať, že Európsky trh je najväčším trhom na svete v súčasnosti s viac ako 501 miliónov obyvateľmi a s celkovým hrubým domácim produktom cez 18 miliónov USD. V porovnaní so Spojenými štátmi americkými je to o necelé 4 milióny USD viac.<sup>9</sup> V počte obyvateľov prevyšuje Únia Spojené štáty americké o skoro 200 miliónov<sup>10</sup>. V sledovanom období tejto práce bol počet obyvateľov EÚ nižší o nových členov východných rozšírení, teda o viac ako 100 miliónov obyvateľov, i keď na druhej strane bol hrubý domáci produkt na obyvateľa vyšší asi o 16 percent.<sup>11</sup> Príloha č. 2 znázorňuje rast hrubého domáceho produktu Spojených štátov amerických a 12 členov Európskeho spoločenstva v období 1990-1998. Z dát je jasné, že hrubý domáci produkt oboch celkov je porovnateľný.

Podiel Európskeho trhu na svetovom obchode je až 20 percent. Prítomnosť európskeho obchodu je hlavne cítiť v oblasti služieb, ktoré sa podieľajú asi na 60 percentách európskej obchodnej aktivity. Tieto fakty a tiež potenciál európskej spoločnej meny poskytujú EÚ hlavnú úlohu v meniacich sa štruktúrach svetovej ekonomiky. Európska únia je hlavným účastníkom rokovaní Svetovej obchodnej organizácie vo viacerých oblastiach, napríklad v oblasti informačných technológií, financií alebo telekomunikačných technológií.<sup>12</sup>

Spojené štáty a Európska únia sú si navzájom najväčšími obchodnými partnermi. Podľa dát v Prílohe č. 3 bol objem ich vzájomného obchodu medzi rokmi 1990 až 2000 približne rovnaký.

<sup>9</sup> IMF <http://www.imf.org/external/data.htm>

<sup>10</sup> EU27 495 mil. obyvateľov, USA 301 mil.

[http://europa.eu/abc/keyfigures/sizeandpopulation/howmany/index\\_cs.htm&](http://europa.eu/abc/keyfigures/sizeandpopulation/howmany/index_cs.htm&)

<sup>11</sup> <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>

<sup>12</sup> Smith, "The European Union's Commercial Policy: Between Coherence and Fragmentation." *Journal of European Public Policy* 8.5 (2001): 787-9.

Kým v obchode so službami prevyšovali exporty z USA do EÚ, v obchode s tovarmi, naopak prevažovali exporty z EÚ do USA. Americké exporty do EÚ tvorili približne 20 až 25 percent ich celkového exportu, kým podiel európskych exportov do USA sa pohyboval v rozmedzí 14 až 19 percent. Údaje naznačujú vysokú naviazanosť oboch ekonomík. Vzhľadom na vysoký podiel ich vzájomného obchodu a vzájomnej interakcie, nie je ojedinelé, že dochádza k obchodným sporom, ktoré sa často riešia prostredníctvom medzinárodných fór.

Táto kapitola bude sa bude venovať inštitucionálnym rozdelením transatlantických vzťahov podľa pilierov Európskej únie a inštitucionálnym rozdelením funkcií v rámci Únie pri medzinárodných rokovaniach. Okrem iného bude sledovať, ako sa Európska únia v období od roku 1991 do 1998 profilovala ako obchodný partner USA.

### ***1.1 Rozdelenie kompetencií medzi inštitúciami Európskeho spoločenstva***

Na rozdiel od medzinárodno-politických otázok, bolo zastupovanie členských štátov na bilaterálnych, multilaterálnych ako aj regionálnych rokovaniach o obchode pridelené už od začiatku Európskej komisii. Keďže sa jednalo o kľúčové oblasti zahraničných vzťahov pre každého člena, bol tento nápad na svoju dobu jedinečný a revolučný.<sup>13</sup>

Rozdelenie kompetencií jednotlivých inštitúcií EÚ vo vzťahu k tretím štátom nie je jednoduché, podobne ako je tomu pri národných štátoch, na úrovni ktorých ministerstvá upravujú jednotlivé oblasti verejnej politiky. Vzťahy EÚ k tretím štátom upravujú viaceré zmluvy. Až Maastrichtská zmluva, ktorá vstúpila do platnosti v roku 1993, rozdelila Európsku úniu do troch pilierov. Prvý pilier predstavoval Európske spoločenstvo, spolu s ním

---

<sup>13</sup> S. Meunier and K. Nicolaidis. "Who speaks for Europe? The delegation of trade authority in the EU." *Journal of Common Market Studies* 37.3 (1999): pp. 478.

i jednotný vnútorný trh a s ním súvisiace regulácie. Zahŕňa väčšinu obchodných vzťahov a zmlúv. Druhý pilier predstavuje spoločnú zahraničnú a bezpečnostnú politiku Európskej únie. Na dosiahnutie zahranično-politických cieľov sa ale často využívajú i ekonomické prostriedky, ako je napríklad obchod alebo rozvojová pomoc, preto je v niektorých zahranično-politických prípadoch potrebná koordinácia medzi kompetenciami orgánov v prvom a druhom pilieri. Tretím pilierom je spolupráca v oblasti vnútorných vecí a justície.<sup>14</sup> Táto kapitola sa bude zaoberať predovšetkým prvým pilierom a z teoretického hľadiska teóriou pán - správca a Putnamovou trojúrovňovou hrou.

### **1.1.1 Fázy vyjednávania medzinárodných dohôd**

Vytvorením Európskeho spoločenstva v roku 1957 prijali členské štáty princíp jednotného vonkajšieho hlasu v oblasti obchodu, čím sa preniesla svoju suverenitu v oblasti obchodu na nadnárodnú úroveň. V oblasti obchodu rozlišujeme dve úroveň delegovania kompetencií. Prvou úrovňou je prenesenie kompetencií na kolektívnu úroveň, ktorá je často označovaná ako exkluzívna kompetencia alebo kompetencia komunity. Toto umožnilo podpísanie Rímskej zmluvy v roku 1957. Druhou úrovňou je delegácia z Rady Európskej únie, ktorá sa skladá z ministrov členských štátov ochraňujúcich národné záujmy na Európsku komisiu ochraňujúcu kolektívne záujmy.<sup>15</sup>

V procese vyjednávania medzinárodných dohôd EÚ môžeme rozlišovať medzi štyrmi stupňami:

1. návrh mandátu pre rokovania,
2. reprezentácia zúčastnených strán na rokovaní,
3. ratifikácia dohody

---

<sup>14</sup> Běla Plechanovová, *Institucionální vývoj Evropské unie: od Maastrichtské smlouvy k východnímu rozšíření* (Praha: Karolinum, 2004), 104.

<sup>15</sup> S. Meunier, *Trading Voices: The European Union in International Commercial Negotiations* (Princeton: Princeton University Press, 2005), 21-2.

#### 4. implementácia a zavedenie medzinárodnej dohody do praxe

V štádiu ratifikácie je tiež dôležité rozlíšiť medzi exkluzívnymi kompetenciami Únie alebo zmiešanými kompetenciami spolu s členskými štátmi.<sup>16</sup>

V prvej fáze delegovali štáty svoju právomoc formovať obchodnú politiku Rade Európskej únie, ktorá je agentom pre členské štáty. Keď Európska únia vstupuje do medzinárodných rokovaní s tretími krajinami, všetci jej členovia sa musia dohodnúť na spoločnej rokovacej pozícii na úrovni EÚ ešte pred tým, ako ju môžu začať hájiť na medzinárodnej úrovni svojím jednotným hlasom. V praxi to znamená, že sa buď dohodnú a že každý člen bude mať veto nad spoločnou pozíciou, alebo sa môžu dohodnúť podľa väčšinového pravidla. Rovnako môžu svojim zástupcom na rokovaníach poskytnúť množstvo priestoru na manévrovanie, alebo ich držať nakrátko.<sup>17</sup>

V rámci Rady Európskej únie neexistuje orgán, ktorý by pravidelne zhromažďoval ministrov obchodu, ako napríklad existuje rada pre ministrov poľnohospodárstva. Orgánom, ktorá sa zaoberá obchodom je GAERC (Rada pre všeobecné veci a vonkajšie záležitosti). Rozsah pôsobnosti GAERC je veľmi široký. Ministri sa stretávajú raz do mesiaca a okrem vonkajšieho obchodu sa zaoberajú i rozvojovými otázkami a otázkami bezpečnosti. Na jednej strane je široké spektrum otázok výhodou, pretože to prispieva k lepšej koordinácii jednotlivých aspektov externých vzťahov, ale na druhej strane tu chýba sektorové zameranie a dôraz na obchodné záležitosti.<sup>18</sup>

Po odsúhlasení spoločnej vyjednávacej pozície v Rade vstupuje do hry Európska komisia, ktorá pôsobí ako agent pre Radu. Tá spíše návrh mandátu pre medzinárodné rokovania, v ktorom sú

---

<sup>16</sup> C. Hill and M. Smith (eds.), 254.

<sup>17</sup> M. Hosli, A. van Deemen and M. Widgren (eds) *Institutional Challenges in the European Union*. (London: Routledge, 2002) 176.

<sup>18</sup> C. Bretherton, & J. Vogler, *The European Union as a Global Actor*, 2nd edition (London: Routledge, 2006), 68.

zahrnuté ciele EÚ. Návrh mandátu je následne podrobený diskusiou v špeciálnom výbore (Výbor 133), ktorý ho potom posúva do COREPER. Návrh sa dostáva do Rady GAERC, ktorá v konečnom dôsledku dáva Komisii mandát na zastupovanie v medzinárodných rokovaníach (viď Príloha č. 1).<sup>19</sup>

Nikolaidis v tejto otázke definoval tri hlavné charakteristiky mandátu, a to: flexibilitu, autonómiu a právomoc. Flexibilita sa vzťahuje k mandátu definovanému Radou ako princípálom. Ten môže byť pružný a nejasný s inštrukciou dosiahnuť, čo možno najvhodnejšej dohody, alebo môže byť obmedzený s presnými inštrukciami, ktoré ústupky sú alebo nie sú prijateľné. Autonómia sa vzťahuje k rozsahu zaangažovania sa Rady do rokovaní. Autonómia vyjednávačov môže byť obmedzená, pokiaľ Rada vyžaduje podávanie správ o postupe rokovaní, prípadne, pokiaľ sú zástupcovia Rady prítomní na rokovaníach. Právomoc sa vzťahuje k schopnosti vyjednávačov dávať sľuby a tie aj dodržať. Právomoc teda záleží hlavne na ratifikačných podmienkach po dokončení rokovaní.<sup>20</sup>

V druhej fáze vedú zástupcovia Európskej komisie, ako agenti, rokovania v rámci obmedzení, ktoré definovala Rada v mandáte. Výhodami vyjednávačov Európskej komisie oproti vyjednávačom členských štátov je, že sú lepšie vybavení na medzinárodné dohadovanie sa, pretože sa dokážu vyhnúť zdĺhavým domácim debatám o detailoch rokovaní.<sup>21</sup> Počas jednaní môžu byť síce zástupcovia členských štátov prítomní, ale nemajú právo zapojiť sa do diskusie. Avšak, počas prestávok sa vyslanci zúčastňujú neformálnych jednaní s predstaviteľmi komisie. Navyše, počas rokovaní WTO sa Výbor 133 zdržuje v Ženeve, aby dohliadal na predstaviteľov Komisie, či sa držia svojho mandátu.<sup>22</sup>

Európsky parlament nemá podľa článku 133 veľké právomoci. Maastrichtskou zmluvou síce nadobudol právo

---

<sup>19</sup> A. Young, *Extending European Cooperation: The European Union and the 'new' international trade agenda* (Manchester University Press, 2002), pp. 23-24.

<sup>20</sup> Nikolaidis citovaný v : S. Meunier, *Trading Voices* (2005), pp. 57-58.

<sup>21</sup> A. Young (2002), pp. 25.

<sup>22</sup> C. Hill and M. Smith (eds.), pp. 257.

konzultácie s Radou pri uzatváraní medzinárodných zmlúv, i v prípade asociačných dohôd, ale s výnimkou dohôd spoločnej obchodnej politiky. Na druhej strane, Parlament a jeho výbory sú konzultované neformálne počas obchodných rokovaní.<sup>23</sup> Parlament je mimoriadne aktívny hlavne v obchodných záležitostiach, ktoré rozdeľujú EÚ a USA. Bol hlavnou hnacou silou pri zákaze tlmivcov zvuku na starších typoch lietadlových motorov alebo pri obmedzovaní vysielacích práv americkej produkcie v rozhlase a televízii.<sup>24</sup>

V tretej fáze, po ukončení medzinárodných rokovaní, Rada buď schváli, alebo zamietne obchodnú zmluvu. V tejto fáze je potrebné rozlíšiť medzi zmiešanými kompetenciami EÚ a jej členov alebo exkluzívnymi kompetenciami EÚ. Hlavným rozlišovacím prvkom je delegovanie právomoci. V prípade zmiešaných kompetencií sú právomoci delegované ad hoc, čiže pre určitý prípad alebo účel. Naopak, v prípade exkluzívnych kompetencií sú právomoci delegované systematicky. V praxi sú rozdiely medzi oboma kompetenciami dosť nejasné. Navyše, exkluzívne kompetencie negarantujú jednotný hlas EÚ, pretože sa môže stať, že dohoda stroskotá práve pri ratifikácii v Rade. Na druhej strane, v praxi sa ukázalo, že i v prípade zmiešaných kompetencií môže Únia hovoriť jednotným hlasom, ako v 95-percentách prípadov rozhodnutí v Organizácii spojených národov.<sup>25</sup>

V prípade, že obsah medzinárodnej dohody spadá úplne do exkluzívnej kompetencie EÚ, ako napríklad oceľ, tovary, verejné obstarávanie alebo textil, Rada hlasuje podľa kvalifikovanej väčšiny a schváli, prípadne zamietne celý text dohody. V niektorých prípadoch hlasuje Rada jednohlasne, a to napríklad, ak ide o duševné vlastníctvo alebo o služby. V praxi hlasuje Rada jednohlasne i v prípadoch, keď je možné hlasovať podľa kvalifikovanej väčšiny.

---

<sup>23</sup> C. Bretherton, & J. Vogler, 69.

<sup>24</sup> C. Hill and M. Smith (eds.), 256-7.

<sup>25</sup> S. Meunier and K. Nicolaidis, (1999): pp. 482.

Je to hlavne z dôvodu solidarity.<sup>26</sup> V prípade, že obsah dohody spadá pod zmiešané kompetencie, musí byť dohoda schválená nielen Radou, ale i každým členským štátom.<sup>27</sup>

Vo štvrtej fáze nasleduje implementácia dohody a jej zavedenie do praxe. Kým sa nová medzinárodná dohoda schváli, Rada dočasne zavádza do praxe tú časť dohody, ktorá sa týka EÚ regulácií. Úplne je dohoda implementovaná až keď je ratifikovaná každým členským štátom, čo v niektorých prípadoch trvá aj niekoľko rokov. Praktiky európskej obchodnej politiky sú pre tretie štáty dosť mäťúce a zložité, hlavne v prípadoch rozporov medzi formálnymi a neformálnymi volebnými pravidlami. Takisto, pre niektoré štáty je otázna kredibilita Komisie ako vyjednávacieho partnera, keďže nedokáže zaručiť konečnú ratifikáciu uzavretej dohody.<sup>28</sup>

V porovnaní s Európskou úniou je proces delegovania právomocí v USA jednoduchší. Delegovanie vyjednávacích právomocí v oblasti obchodu v USA sa riadi princípom najmenej členenej úrovne vlády, ktorou je úrad prezidenta. Delegovanie právomocí prezidentovi na jednej strane chráni proces vyjednávania od domáceho tlaku, a na druhej strane podporuje liberalizáciu obchodu. Je to hlavne z dôvodu, že rôzne subjekty riadenia majú rozdielne voličské základne a lokálni politici sú menej odolní voči miestnym voličom ako je prezident.

Kongres deleguje právomoci v oblasti obchodu prezidentovi, aby ochránil svojich členov od protekcionistických tlakov na domácej pôde a aby hájil záujmy liberálneho obchodu. Vzhľadom na to, že prezidentov volebný okruh je celonárodný, je viac pravdepodobné, že bude zastupovať liberálnejšie preferencie svetového obchodu, ako členovia Kongresu, ktorí sú volení lokálnejšie. Kongres síce deleguje rozhodovacie procesy

---

<sup>26</sup> S. Meunier, and K. Nicolaidis, (1999): pp. 480.

<sup>27</sup> S. Meunier, *Trading Voices* (2005), pp. 38.

<sup>28</sup> S. Meunier *Trading Voices* (2005), pp. 39.



prezidentovi, ale ponechal si právo kritizovať cudzie štáty ako aj administratívu prezidenta v záujme svojich voličov.<sup>29</sup>

### **1.1.2 Prínosy a handicapy jednotného hlasu EÚ na medzinárodných rokovaníach**

Proces formovania spoločnej obchodnej politiky sa dá z vnútorného hľadiska charakterizovať nedôverou členských štátov voči Komisii a z vonkajšieho hľadiska neistotou obchodných partnerov s ohľadom na ratifikáciu dohody. Z dôvodu nedôvery Komisii sa postupne zinsitucionalizovala forma monitorovania Komisie členmi pomocou článku 133 (pred Amsterdamskou zmluvou článok 113). Článok hovorí, že Komisia môže viesť rokovania, ak ich konzultuje so špeciálnym výborom (Výbor 133) vytvoreným Radou pre tento účel. V zmysle svojich funkcií nahrádza výbor potrebu samostatnej rady pre obchod v rámci Rady Európskej únie. Hoci bol pôvodným účelom Výboru 133 monitorovanie Komisie, v praxi navzájom spolupracujú a výbor predáva stanoviská členských štátov k danej otázke.<sup>30</sup>

Ďalšou charakteristikou je neistota obchodných partnerov, aké volebné pravidlá sa používajú pre mandát a pri ratifikácii medzinárodných dohôd. Mandát pre komisiu bol v minulosti väčšinou odsúhlasený jednohlasne. Snaha aplikovať väčšinové pravidlo bola znemožnená krízou prázdnej stoličky v roku 1965, keď francúzsky prezident De Gaulle stiahol svojich reprezentantov z Bruselu na protest proti inštitucionálnym zmenám. Výsledkom bola gentlemanská dohoda, podľa ktorej môže každý štát využiť právo veta v prípade, že voľba kvalifikovanou väčšinou ohrozuje jeho zásadné národné záujmy.<sup>31</sup>

Jednotný európsky akt sa snažil zaviesť prednosť voľbe kvalifikovanou väčšinou, s výnimkou pre citlivé oblasti ako dane, voľný pohyb osôb alebo práva zamestnancov. Odvtedy Rada

---

<sup>29</sup> S. Meunier, *Trading Voices* (2005), pp. 8-9.

<sup>30</sup> C. Bretherton, & J. Vogler, 68-9.

<sup>31</sup> C. Hill and M. Smith (eds.), 256.

schvaľuje spoločnú pozíciu pre medzinárodné obchodné rokovania podľa kvalifikovanej väčšiny, vynímajúc služby a duševné vlastníctvo. Amsterdamská zmluva zvýšila neistotu okolo volebných pravidiel. Článok 113 bol pozmenený a prečíslovaný na 133, aby umožnil Rade rozhodovať jednohlasne v nových oblastiach medzinárodných rokovaní, a to: v oblasti duševného vlastníctva a služieb. Zmluva z Nice z roku 2001 ďalej rozšírila aplikáciu kvalifikovanej väčšiny, vynímajúc niektoré články sociálnej politiky.<sup>32</sup> Lisabonská zmluva, ktorá vstúpila do platnosti v decembri 2009, poskytuje Európskej únii jednotnú právnu subjektivitu, ktorá umožňuje EÚ uzatvárať medzinárodné dohody a stať sa členom medzinárodných organizácií, a tak posilňuje vyjednávaciu silu únie.<sup>33</sup>

Zmätok a neistota v aplikovaní volebných pravidiel je viditeľný i pri ratifikácii medzinárodných zmlúv. V sektore tovarov, okrem poľnohospodárskej produkcie, by mala ratifikácia teoreticky prebiehať podľa kvalifikovanej väčšiny. V ostatných sektoroch, napríklad tam, kde členské štáty uplatňujú národné ratifikačné procedúry, môže dôjsť k ex-post zamietnutiu medzinárodnej dohody jediným členom.<sup>34</sup>

Podľa Meunier je Európska Únia medzinárodne handicapovaná komplexnosťou svojich inštitúcií a obmedzenosťou kompetencií svojich vyjednávačov. Hugo Paeman, hlavný vyjednávač počas Uruguajského kola, označil tri hlavné inštitucionálne nedostatky. Po prvé, praktizovanie najmenšieho spoločného menovateľa zabraňuje EÚ predkladať inovatívne návrhy a dôsledkom toho nemá EÚ možnosť ponúknuť svojim oponentom pri vyjednávanom stole ústupky v iných oblastiach. Po druhé, inštitucionálne nastavenie EÚ ochudobňuje vyjednávačov o jeden nevyhnutný prvok – neistotu. Členské štáty musia svoje pozície objasniť ešte počas zasadania Rady EÚ, ktorá nastaví hranice,

---

<sup>32</sup> S. Meunier, "What single voice? European institutions and EU-US trade negotiations," *International Organization* 54.1 (2000): pp. 107-108.

<sup>33</sup> [http://europa.eu/lisbon\\_treaty/glance/index\\_sk.htm](http://europa.eu/lisbon_treaty/glance/index_sk.htm)

<sup>34</sup> S. Meunier, (2000): pp. 105-6.

v rámci ktorých sa môžu vyjednávači pohybovať. EÚ takto nemôže tajiť najspodnejšiu hranicu, na ktorú je ochotná pristúpiť. Po tretie, EÚ nedokáže rýchlo jednať počas medzinárodných rokovaní, keď sa už schyľuje k uzavretiu zmlúv.<sup>35</sup> Na druhej strane, Američania môžu túto stratégiu tiež voliť, pretože pri rokovaníach o medzinárodnom obchode Kongres udeľuje prezidentovi tzv. „fast-track“ mandát. Po skončení rokovaní sú výsledky mandátu prijaté buď ako celok (bez zmien), alebo zamietnuté,<sup>36</sup> čo umožňuje vyjednávačom z USA vyhýbať sa ústupkom.

Výhodami týchto nedostatkov je, že EÚ ich môže strategicky využiť na získanie ústupkov od oponentov, prípadne, aby sa vyhla ústupkom oponentovi. Podľa Thomasa Schellinga je úspešným vyjednávačom i taký, ktorého vyjednávačská sila leží v neschopnosti ustupovať a splňať požiadavky oponenta. Tento paradox, že vyjednávací sila sa môže za určitých podmienok odvodzovať z pozície neschopnosti, sa v politológii nazýva Schellingova domnienka (Schelling conjecture).<sup>37</sup>

Proces delegácie vyjednávacích právomocí a s tým súvisiace inštitucionálne otázky, ako aj dôsledky na správanie aktérov pri medzinárodných rokovaníach, sú komplexnejšie v Európskej únii ako v Spojených štátoch amerických. Formulovanie a schválenie vyjednávacích právomocí pre medzinárodné obchodné rokovania medzi EÚ a tretími krajinami musí prejsť tromi fázami predtým, než môžu byť medzinárodné dohody implementované. Dôsledky tejto komplexnosti majú za následok zmätok druhých strán pri rokovaníach v oblasti kompetencií, ako i neistotu, či bude dohodnutá dohoda ratifikovaná. Na druhej strane to prináša i výhody, ktorými sú neschopnosť ustupovať alebo primätie oponenta k ústupkom.

---

<sup>35</sup> S. Meunier, (2000): pp. 105-6.

<sup>36</sup> Peter-Tobias Stoll, Frank Schorkopf, *WTO: world economic order, world trade law* (Martinus Nijhoff Publishers, 2006): pp. 232.

<sup>37</sup> S. Meunier, (2000): pp. 106.

## **1.2 Profílovanie EÚ ako obchodného partnera USA v rozmedzí rokov 1991 a 1998**

Európska únia ako obchodný aktér sa vyvinula z colnej únie zahŕňajúcej šiestich členov až po jednotný trh s 27-mi členmi. V duchu neofunkcionalizmu položila oprávnenie vytvoriť jednotný trh už Rímska zmluva z roku 1957, ktorá povolila exkluzívne kompetencie pre Spoločenstvo v oblasti riadenia vonkajšieho obchodu a zaviedla spoločné vonkajšie clo.<sup>38</sup> Na svoju dobu to bol revolučný dokument, ktorý poskytol základ pre Spoločnú obchodnú politiku opierajúcu sa o tri piliere: spoločnú externú tarifu, spoločné obchodné dohody s tretími krajinami a rovnaké aplikovanie obchodných inštrumentov vo všetkých členských štátoch.<sup>39</sup> Vzájomný obchod medzi EÚ a USA je charakterizovaný: stabilitou amerických importov z EÚ, stabilitou amerických exportov do EÚ a naopak. Objem obchodu sa síce na začiatku 90. rokov zvýšil oproti koncu 90. rokov, podiel na vzájomnom importe/exporte zostal podľa Hufbauera a Neumanna viac menej stály.<sup>40</sup>

Pre celé obdobie Európskej integrácie je príznačné postupné prehlbovanie sa a rast kompetencií Európskeho spoločenstva do nových oblastí (v súlade s neofuncionalistickým spill-over efektom<sup>41</sup>), ako napríklad výskum a rozvoj v 70. rokoch, oblasť životného prostredia v 90. rokoch, až napokon do oblasti regionálneho rozvoja, sociálnej a peňažnej politiky Maastrichtskou zmluvou z roku 1991. Tieto novo-integrované oblasti ale neboli naplno zahrnuté do kompetencie Európskeho spoločenstva, ako to bolo v prípade obchodnej politiky, vnútorného trhu alebo poľnohospodárstva.<sup>42</sup>

---

<sup>38</sup> C. Bretherton, & J. Vogler, 62-3.

<sup>39</sup> M. Hosli, A. van Deemen and M. Widgren, pp. 175.

<sup>40</sup> Hufbauer, G. and F. Neumann (2002), *Trade and Investment: An American Perspective*.

<<http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=460>>

<sup>41</sup> Efekt prelievania – kde integrácia v jednom sektore ekonomiky podnecuje potrebu integrácie v súvisiacich sektoroch

<sup>42</sup> S. Meunier and K. Nicolaidis. (1999): pp. 479.

Na druhej strane, Maastrichtská zmluva nezmenila podstatu Rímskej zmluvy v oblasti poľnohospodárstva, dopravy a obchodnej politiky, vrátane politiky súťaže. Okrem Maastrichtskej zmluvy bol ďalším z dôležitých medzníkov aj rok 1994, keď Súdny dvor Európskych spoločenstiev rozhodol, že Európska únia má síce exkluzívne kompetencie uzatvárať zmluvy o obchode s tovarmi, ale zmiešané kompetencie s členskými štátmi pri uzatváraní zmlúv o obchode so službami a duchovným vlastníctvom.<sup>43</sup>

Európske spoločenstvá hrali hlavnú úlohu v multilaterálnych obchodných rokovaniach už od svojho počiatku. V 60. rokoch zaviedli radikálny vzorec pre obmedzenie taríf, ktorý mal za následok veľkú redukciu transakčných nákladov rokovaní. I napriek tomu, že boli Európske spoločenstvá obviňované z protekcionizmu, razili cestu proti netarifným bariéram. V čase pred Maastrichtom, začali Európske spoločenstvá požadovať od firiem, ktoré chceli exportovať tovary a služby do ES, aby spĺňali ich vnútorné štandardy a regulácie. Tieto požiadavky dovedy neboli dôsledne aplikované, čo malo za následok označenie Európskej únie ako „pevnosť Európa.“<sup>44</sup>

Obchod so službami vzrástol rapídne počas 90. rokov, ale i tak zostali služby menej dôležité ako celkový obchod. Integrácia v oblasti služieb väčšinou zaostávala za integráciou v oblasti tovarov. Európska únia postupne vyvinula stratégiu na export svojho prístupu k liberalizácii svetového obchodu, hlavne pokiaľ sa to týkalo obchodu so službami. Obchod s poľnohospodárskymi plodinami je naopak príkladom odvetvia, kam liberalizácia ešte nepostúpila až do takej miery ako v iných odvetviach.

Počas 90. rokov uzavrela Komisia ako zástupca svojich členov Uruguajské kolo Svetovej dohody o cle a obchode (GATT) a niekoľko bilaterálnych obchodných dohôd s USA. Bilaterálne dohody Transatlantic Declaration (1990), New Transatlantic Agenda

---

<sup>43</sup> [http://www.wto.org/english/tratop\\_E/tpr\\_e/tp10\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_E/tpr_e/tp10_e.htm)

<sup>44</sup> C. Hill and M. Smith (eds.), 259-60.

(1995) a Transatlantic Economic Partnership (1998) budú bližšie analyzované v nasledujúcej kapitole.

### 1.2.1 Uruguajské kolo GATT

V roku 1994 sa zavŕšilo Uruguajské kolo GATT, ktoré začalo už v roku 1986. Na programe rokovaní bolo 15 predmetov. Okrem tradičných predmetov ako tarify a netarifné prekážky obchodu boli na rokovaní zahrnuté aj problematické predmety ako poľnohospodárstvo, služby, duševné vlastníctvo a systém pre riešenie obchodných sporov. Uruguajské kolo malo doposiaľ najširší vyjednávací mandát.

Počas rokovaní uruguajského kola sa sformovala koalícia vedená USA a členmi GATT proti spoločnej poľnohospodárskej politike EÚ (CAP). Dnes má táto skupina (Cairns Group) 19 členov spomedzi rozvinutých a rozvojových ekonomík a má za cieľ spoločne postupovať a lobiť proti najväčším porušovateľom svetového obchodu s poľnohospodárskymi produktmi, a to hlavne proti Európskej únii, USA a Japonsku.<sup>45</sup> Kolo sa malo pôvodne skončiť v roku 1990 v Bruseli, ale kvôli neschopnosti dohodnúť sa na reforme obchodu s poľnohospodárskymi produktmi sa ho rozhodli ešte predĺžiť.<sup>46</sup> V EÚ je toto obdobie spojené s potrebou reformy Spoločnej poľnohospodárskej politiky, rovnako ako aj v USA s reformami v roku 1990 a rokoch 1995 - 1996.

Coleman a Tangermann uvádzajú, že existujú dva myšlienkové prúdy, ktoré sa zaoberajú vzťahom reformy spoločnej poľnohospodárskej politiky a uruguajského kola GATT. Prvý prúd hovorí, že reforma z roku 1992 sa udiala nezávisle na rokovaní GATT. Tvrdí, že to boli predovšetkým vnútorné záležitosti, ako napríklad rozpočtové obmedzenia a príliš vysoká ponuka niektorých produktov, ktoré prinútili európskych zákonodarcov k reforme.

---

<sup>45</sup> [http://www.cairnsgroup.org/wto\\_negotiations.html](http://www.cairnsgroup.org/wto_negotiations.html)

<sup>46</sup> [www.wto.org](http://www.wto.org)

Druhý prúd spolu s Colemanom a Tangermannom uvádzajú, že načasovanie a obsah reforiem zodpovedá medzinárodným tlakom vyvinutým na Európske spoločenstvo pri rokovaní GATT. Tento myšlienkový prúd uznáva i dôležitosť vnútroeurópskych problémov. Požiadavky poľnohospodárskych reforiem na európskej a medzinárodnej úrovni sa analyzujú ako dve dvojúrovňové hry: jedna hra pre reformu CAP a jedna pre uruguajské kolo GATT.<sup>47</sup>

V hre GATT boli výherné kombinácie pre Európske spoločenstvá menšie ako tie pre Spojené štáty. Bolo to hlavne z dôvodu roztrieštenosti názorov na poľnohospodárstvo, jeho financovanie a reformy. Členské štáty reprezentovali tri hlavné prúdy. Po prvé, Veľká Británia, Holandsko a Dánsko mali liberálnejšie názory, boli za ekonomickú otvorenosť a boli hlavnými prispievateľmi do rozpočtu. Tieto krajiny sa snažili o rozšírenie GATT dohody. Druhú skupinu tvorili Francúzsko a Írsko. Francúzsko sa snažilo uchovať status quo, a preto disponovalo najmenšou výhernou kombináciou. Americké snahy o reformy vnímalo Francúzsko ako pokus o zredukovanie európskych a hlavne francúzskych podielov na svetovom trhu. Tretiu skupinu tvorilo Nemecko a zvyšní členovia, ktorí sa snažili minimalizovať zmeny v CAP, ktoré by mohli ohroziť ich rôznorodý poľnohospodársky sektor. Navyše, ich farmári neboli naklonení prezentovaným reformám. Európske spoločenstvo ako celok bolo nejednotné a equilibrium v hre CAP bolo v patovej situácii.<sup>48</sup> Spoločenstvo bolo preto už pred začiatkom rokovaní v obrannej pozícii voči snahám o reformy.

Proces vyjednávania bol zdĺhavý a prešiel niekoľkými krízami. Podľa Američanov, Európania „očividne predpokladali, že tak ako v predchádzajúcich kolách GATT, bude poľnohospodárstvo zmietnuté zo stola ešte pred koncom rokovaní. (evidently assumed that, as in past GATT rounds, agriculture would be taken off the

---

<sup>47</sup> W. Coleman, and Stefan Tangerman, "The 1992 CAP Reform, the Uruguay Round and the Commission: Conceptualizing Linked Policy Games," *Journal of Common Market Studies* 37.3 (1999): 386.

<sup>48</sup> W. Coleman, and Stefan Tangerman, 394-5

table before the end of the negotiations.“<sup>49</sup> Po stroskotaní GATT rokovaní v roku 1990 sa Európske spoločenstvo a USA museli bilaterálne dohodnúť na prijateľných reformách pre obe strany, ktoré by sa následne prediskutovali na multilaterálnych rokovaníach GATT. Avšak, USA najprv požadovalo reformovať CAP medzi členskými štátmi a až potom prezentovať spoločnú pozíciu na bilaterálnych rokovaníach. Spojené štáty sa tým chceli vyhnúť situácii, keď by sa európski vyjednávači vyhovárali, že majú zviazané ruky a nemôžu robiť ústupky.<sup>50</sup>

Vzápätí na to oznámil európsky komisár pre poľnohospodárstvo MacSharry, že plánuje reformovať spoločnú poľnohospodársku politiku. Pôvodný návrh reformy bol omnoho radikálnejší ako konečná reforma z roku 1992. Hlavným prínosom boli nasledovné zmeny: obmedzenie produkcie, výrazne zredukovanie cenovej podpory, ale na druhej strane zavedenie kompenzačnej pomoci a návrh platby za vyňatie pôdy z produkcie. Reforma ale neadresovala zásadné problémy ako prístup na trh a exportné subvencie. Na druhej strane táto reforma prekonala dlhoročný mŕtvy bod, presadila aspoň nejaké zmeny a naznačila trend, akým by sa CAP mala uberať, čím umožnila ďalší vývoj.<sup>51</sup>

MacSharryho reforma a dohoda z Blair House medzi Európskou úniou a Spojenými štátmi takmer úspešne ukončili Uruguayské kolo. Francúzsku sa ale zdalo, že Komisia ide pri bilatelárnych rokovaníach ďalej, ako jej povoľuje mandát a snažilo sa presvedčiť ostatných členov, že Americké požiadavky prekračujú rámec MacSharryho reformiem. Na druhej strane si chceli byť Američania istí, že rokovania s Komisiou budú podporené aj Radou. MacSharry navrhol v Blair House zredukovanie objemu dotovaných exportov o 21 percent (GATT vyžadovalo 24), zredukovanie rozpočtu počas šiestich rokov o 36 percent, kde sa za základ bralo obdobie 1986 - 1990. Tento kompromis prispel celkovo k 20-

---

<sup>49</sup>S. Meunier, *Trading Voices* (2005), 106.

<sup>50</sup> S. Meunier, *Trading Voices* (2005), 108-9.

<sup>51</sup> S. Meunier, *Trading Voices* (2005), 108.



percentnej redukcii vnútornej cenovej podpory počas šiestich rokov. EÚ a USA sa tiež dohodli na „peace clause“ (mierovej klauzuli), podľa ktorej by boli vyňaté z obchodných sankcií tie opatrenia vnútornej podpory a exportné dotácie, ktoré neporušujú znenie dohody.<sup>52</sup>

Väčšina členských štátov dohodu z Blair House podporila, proti bolo hlavne Francúzsko, ktoré sa snažilo znovu otvoriť rokovania o poľnohospodárstve a hrozilo USA, že bude sabotovať Blair House pokiaľ sa nebude rokovať ďalej. Francúzsko nesúhlasilo predovšetkým s mierovou klauzulou a s redukciou poľnohospodárskych exportov, na miesto toho chceli znížiť dotácie. Francúzi našli podporu jedine v Írsku, kým ostatní členovia, vrátane Komisie, boli proti znovuotvoreniu rokovaní. Francúzsko sa preto snažilo obísť Komisiu a ďalších členov a rokovať priamo s USA, ktoré túto možnosť zamietlo. Francúzsku sa nakoniec predsa podarilo prebudiť v ostatných členoch pochybnosti, a tak napokon súhlasili so znovuotvorením rokovaní o poľnohospodárstve. Konečný text bol odsúhlasený 6. decembra 1993 a znamenal niekoľko podstatných zmien: mierová klauzula sa predĺžila zo šiestich na deväť rokov, rovnako ako aj doba pre redukciu dotácií na export. Prístup na trh bol nastavený podľa typu produktov (mäso, mliečne výrobky...) a nie podľa produktu ako takého. Priama podpora farmárov zostala nezmenená. Poslednou významnou zmenou bola zmena referenčných rokov, namiesto rokov 1986-1990 boli brané ako referenčné hodnoty roky 1991-1992.<sup>53</sup>

Uruguajské kolo a vyjednávania o liberalizácii poľnohospodárstva poukazujú na komplikovanosť a roztrieštenosť európskych členských štátov a ich obchodných preferencií. Kým pre Francúzsko a Írsko zastávali konzervatívne preferencie, Veľká Británia a Holandsko sa snažili o čo najväčšiu liberalizáciu. Prístup USA k Európskej únii bol dôležitý v tom, že boli neoblomní a odmietli rokovať s jednotlivými európskymi štátmi osobitne, ale

---

<sup>52</sup> S. Meunier, *Trading Voices* (2005), 112.

<sup>53</sup> S. Meunier, *Trading Voices* (2005), 113-122.

iba s Európskou komisiou. Tým sa dostali do pozície, kde najkonzervatívnejší člen – Francúzsko – dokázalo diktovať požiadavky, na ktoré je ochotné pristúpiť. Túto situáciu vysvetľuje liberálny intergovernmentalizmus, kde štáty sú hlavnými motormi a brzdami integrácie a kde sa rozhodnutia medzinárodných organizácií, prípadne rokovaní približujú viac najkonzervatívnejšiemu členskému štátu.

### 1.2.2 „New issues“ a otázka kompetencií

Integrácia sa postupne prehĺbovala a prelievala aj do iných odvetví. V 80. rokoch došlo k oživeniu svetového obchodu po krízach zo 70. rokov a následne i k potrebe vytvorenia jednotného trhu, ktorého základy položil Jednotný európsky akt. Hlavnými dôvodmi pre Spoločenstvo, prečo vystupovať ako jednotný aktér v oblasti zahraničného obchodu, boli právne a praktické dôvody. Európske hospodárske spoločenstvo mohlo byť legálnym členom GATT/WTO len ako colná únia a jediným praktickým spôsobom, ako spravovať externé vzťahy Spoločenstva bolo adopciou jednotného hlasu v oblasti obchodu.<sup>54</sup>

V tomto období čelilo Európske spoločenstvo niekoľkým výzvam v oblasti medzinárodného obchodu. Jednou z výziev bolo zahrnutie tzv. „new issues“ (nových predmetov) do medzinárodných rokovaní. Tvorili ich citlivé témy pre členské štáty, ako napríklad služby, ktoré boli zahrnuté do obsahu medzinárodných rokovaní v polovici 80. rokov, letecký priemysel a normy produktov, ktoré sa objavili už na Tokijskom kole GATT. Ďalej k nim patrili i duševné vlastníctvo a investičné opatrenia. I napriek tomu, že sa niektorí členovia zdráhali vzdať kontroly v týchto oblastiach v prospech Európskeho spoločenstva, sa obsah rokovaní rozšíril z tradičných cieľ a taríf i na vnútorné záležitosti štátu, ako napríklad národné štandardy, regulácie a zákony.<sup>55</sup>

---

<sup>54</sup> S. Meunier, *Trading Voices* (2005), 5.

<sup>55</sup> C. Hill and M. Smith (eds.), 250-1.

So zahrnutím nových predmetov rokovaní do GATT/WTO agendy úzko súvisí aj problematika kompetencií. Letecký priemysel a normy produktov boli síce zahrnuté už skôr, ale väčšina členských štátov ich považovala za príliš citlivé na to, aby nechali rozhodnutia na Európskej komisii. Nárast svetového obchodu spôsobil ďalšie rozšírenie nových predmetov, ktoré sa týkali menej taríf, ciel a kvót, ale viac národnej legislatívy a predpisov. To spôsobilo nutnosť debaty v rámci EÚ o kompetenciách inštitúcií a hlavne, kto (Európska komisia alebo jednotliví členovia) a podľa akej interpretácie Rímskej zmluvy, je oprávnený zastupovať členov na medzinárodných rokovaníach.<sup>56</sup>

V otázke kompetencií v nových predmetoch rokovaní sa v apríli 1994 Komisia obrátila na Súdny dvor Európskych spoločenstiev. Komisia si bola istá, že nové predmety spadali do jej exkluzívnej kompetencie. Navyše, v medzinárodných rokovaníach by mali európske krajiny väčší vplyv s jednotným hlasom, ako keby boli zastúpené ich národnými vládami. Taktiež, odhalenie vnútorných rozdielov medzi štátmi by mohlo negatívne ovplyvniť ich silu pri rokovaní na stoe. Rada EÚ, osem členských štátov a Európsky parlament mali odlišný názor ako samotná Komisia.<sup>57</sup>

Rozhodnutie súdu v novembri 1994 potvrdilo status quo. Európske spoločenstvo bolo ako jediné oprávnené uzatvárať medzinárodné dohody v obchode s tovarmi a členské štáty spolu so Spoločenstvom mali zdieľanú právomoc v obchode s ne-tovarmi. V oblasti služieb sa sudcovia striktne pridržali definície obchodu so službami v General Agreement on Trade in Services (GATS) pri WTO, ktorý definoval štyri spôsoby dodania služieb. Po prvé, cezhraničné dodanie služby bez pohybu osôb, po druhé, spotreba v zahraničí, keď spotrebiteľ vycestuje do krajiny spotreby, po tretie, obchodná prítomnosť – kde sa v krajine spotreby nachádza pobočka poskytujúca služby dodávateľa a po štvrté, prítomnosť osôb z jedného člena WTO, ktorí umožňujú dodávateľovi poskytovať

---

<sup>56</sup> M. Hosli, A. van Deemen and M. Widgren, 181-2.

<sup>57</sup> M. Hosli, A. van Deemen and M. Widgren, 183-4.

služby v ktoromkoľvek členskom štáte WTO.<sup>58</sup> Podľa sudcov len prvá podmienka zodpovedala exkluzívnej kompetencii Komisie, pričom ostatné podmienky (2 - 4) nespádali pod článok 113, pretože sa týkali pohybu osôb, a preto sa na ne vzťahovali iné články Maastrichtskej zmluvy.

Súd rovnako rozhodol, že medzinárodné dohody v oblasti námornej alebo leteckej dopravy taktiež nespádali pod obchodnú politiku Spoločenstva, pretože boli súčasťou Hlavy IV. Maastrichtskej zmluvy. V oblasti duševného vlastníctva súd rozhodol, že jedine klauzuly zakazujúce vydávanie produktov do voľného obehu alebo ich falšovanie spadali pod právomoc Spoločenstva. Súd bránil svoje rozhodnutie tým, že pokiaľ nie sú opatrenia na ochranu duševného vlastníctva harmonizované medzi jednotlivými členmi, Spoločenstvo by nemalo mať exkluzívne kompetencie v tejto oblasti.<sup>59</sup>

Meunier a Nicolaidis definujú tri vysvetlenia rozhodnutia súdu. Po prvé, súd podporil status quo, podľa ktorého mohli rokovania pokračovať ako dovtedy. Po druhé, rozhodnutie súdu predstavovalo potlačenie inštitúcií Spoločenstva, pretože nároky členských štátov boli legitímne. Po tretie, súd sa snažil vyhnúť zavedeniu exkluzívnej kompetencie pre nové predmety kvôli zmenám vo váhe, ktorú prikladali suverenite jednotlivé členské štáty. Týmto rozhodnutím súd na jednej strane naznačil odklon od sudcovského aktivizmu, ale na druhej strane prispel k vyjasneniu statusu quo a tým predstavil nové pravidlá pre medzinárodné jednania.<sup>60</sup>

Rozhodnutie Súdneho dvora pre Európske spoločenstvá znamenal pre aktivizmus Európskej komisie porážku. Z pohľadu teórie neo-funkcionalizmu bol aktivizmus supranacionálnej inštitúcie – Komisie pozastavený. Na jednej strane síce Komisia nedosiahla svoj zámer rozšíriť svoje kompetencie do nových oblastí (spill-over),

---

<sup>58</sup> Článok I(2) GATS v S. Meunier and K. Nicolaidis, (1999): pp. 488.

<sup>59</sup> S. Meunier and K. Nicolaidis, (1999): pp. 488-9.

<sup>60</sup> S. Meunier and K. Nicolaidis, (1999): pp. 492-3.

ktoré podľa nej patrili do oblasti obchodu. Na druhej strane, ale rozhodnutie súdu nepridelilo sporné kompetencie výlučne do právomoci členských štátov a nedošlo tak k opačnému efektu (spill back).

Rok 1994 bol významný i z ďalšieho dôvodu. V tomto roku nastalo menšie inštitucionálne prispôsobenie sa v hlasovaní v Rade Ministrov a to tak, že hranica pri hlasovaní o anti-dumpingových a vyrovnávajúcich clách sa zmenila z hlasovania kvalifikovanou väčšinou na jednoduchú väčšinu, čo umožnilo jednoduchšie zavedenie nových inštrumentov obchodnej politiky. Nová Trade Barrier Regulation (TBR) nahradila starý New Commercial Policy Instrument (NCPI) z roku 1984. Táto nová procedúra špecifikuje vnútorné procedúry pri ilegálnych obchodných praktikách.<sup>61</sup>

Ďalšou výzvou pre Európske spoločenstvo a jeho členov bolo vytvorenie WTO (Svetovej obchodnej organizácie) v roku 1995. Nová medzinárodná organizácia mala širší záber ako jej predchodca GATT. Otázka členstva v novej organizácii sa stala predmetom sporov. Počas GATT rokovaní mal každý člen Európskeho spoločenstva svoje zastúpenie, pretože GATT bola z hľadiska medzinárodného práva dohoda s podpisujúcimi stranami, a nie členmi. V prípade WTO to už nebolo také jednoznačné. Rozhodnutie súdu o právomociach z roku 1994 vyjasnilo i túto nejasnosť.<sup>62</sup>

WTO sa odlišuje od GATT nielen v tom, že je to organizácia a nie dohoda, ale i kvôli jej podstatne silnejšiemu mechanizmu na riešenie roztržiek medzi členmi. I napriek roztržkám sú transatlantické vzťahy charakterizované viac spoluprácou ako konfliktami najmä vďaka vzájomnej ekonomickej naviazanosti oboch ekonomík.<sup>63</sup>

---

<sup>61</sup> Trade Policy Reviews: First Press Release, Secretariat and Government Summaries: European Union: July 1995

[http://www.wto.org/english/tratop\\_E/tp\\_r\\_e/tp10\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_E/tp_r_e/tp10_e.htm)

<sup>62</sup> C. Hill and M. Smith (eds.), 250-1.

<sup>63</sup> C. Hill and M. Smith (eds.), 265-6.

### **1.3 Závěry**

Európska únia spolu so Spojenými štátmi americkými boli v období 1990-1998 jednými z najväčších trhov na svete. Obe obchodné veľmoci si boli navzájom najväčšími a najvýznamnejšími obchodnými partnermi. Rastúci objem ich vzájomného obchodu ako aj medzinárodného obchodu si vyžiadali nielen zahrnutie nových tém, napríklad služieb, na agendu medzinárodných rokovaní GATT, ale i otvorenie starých a sporných tém, ako napríklad poľnohospodárstvo. V medzinárodnom styku Európskej únie a jej obchodných partnerov je preto dôležitý spôsob delegovania a jej právomoci, aby dokázala presadiť svoje záujmy.

Z inštitucionálneho hľadiska sú procesy tvorby politiky, prípadne jej reformy, v Európskej únii oveľa komplikovanejšie ako v Spojených štátoch, čo zdôraznilo Uruguajské kolo GATT a snahy o liberalizáciu poľnohospodárstva. V Európskej únii majú inštitúcie pridelené svoje kompetencie pre medzinárodných obchod. Rímska zmluva prideliť kompetencie v obchodných záležitostiach supranacionálnej inštitúcii – Európskej komisii, ktorá má právo zastupovať svojich členov pri medzinárodných rokovaníach, ale musí sa pritom presne držať svojho mandátu, ktorý mu prideliť Rada EÚ.

Rozdelenie funkcií ma svoje výhody i nevýhody. Na jednej strane, to umožňuje Európe vystupovať ako jeden celok hovoriaci jedným hlasom, ale na druhej strane je dosiahnutie spoločného hlasu veľmi zdĺhavé a väčšinou vyžaduje množstvo ústupkov zo strany liberálnejších členských štátov EÚ, ktoré sa snažia presadiť zmenu voči konzervatívnejším členským štátom snažiacim sa o udržanie statusu quo. Definície členských štátov ako konzervatívnych, prípadne liberálnych nie sú pevne dané, ale menia sa v závislosti od toho, aké záležitosti sú prejednávané.

Pre tretie krajiny je rozdelenie kompetencií nejasné a hlavne spôsobuje neistotu, pretože po uzavretí rokovaní, musí byť medzinárodná dohoda ešte ratifikovaná a implementovaná.

V závislosti od toho, čo je obsahom tejto dohody, je dohoda v jednoduchšom prípade schválená Radou podľa kvalifikovanej väčšiny, v horšom prípade musí byť schválená jednohlasne a v najhoršom prípade musí byť schválená nielen Radou, ale i parlamentmi všetkých členských štátov. Príkladom je Francúzsko, ktoré oznámilo, že bude sabotovať ratifikáciu dohody z Blair House pokiaľ nebude znovu prerokovaná podľa ich preferencií.

I keď je Európsky trh jedným najväčších trhov na svete, nie je možné Európsku úniu vo všeobecnosti označiť za voľného obchodníka, a to kvôli existencii jej spoločnej poľnohospodárskej politiky, ktorá funguje pomocou systému cenovej podpory. Tá zabezpečuje, že importy sú predmetom vysokých taríf, aby svojou nízkou importnou cenou neohrozovali produkciu EÚ. Na niektoré nepoľnohospodárske výrobky sú tiež aplikované vysoké importné tarify, hlavne pre obuv, kožu, textil a oblečenie. EÚ tiež využíva viaceré nástroje na ochranu obchodu, ktoré sa aplikujú na niektorých výrobcov, na ktorých podali sťažnosť domáci výrobcovia.<sup>64</sup>

Okrem týchto obmedzení je Európska únia ale dosť otvorená. Podľa dát WTO z roku 1995 bola EÚ jednou z najotvorenejších ekonomík. Pri porovnaní percentuálneho podielu obchodu s tovarmi a službami na hrubom domácom produkte EÚ/EC a USA medzi rokmi 1980 až 1995 je jasné, že EÚ je otvorenejšia ako USA. Hodnoty podielu obchodu s tovarmi a so službami sa pohybovali v danom období medzi 22 až 25 percent, pričom v prípade USA to bolo 21 až 22 percent.<sup>65</sup>

---

<sup>64</sup>Alasdair R. Young, "The Incidental Fortress: The Single European Market and World Trade," *Journal of Common Market Studies* 42. 2 (2004): 394-5.

<sup>65</sup> [http://www.wto.org/english/tratop\\_E/tpr\\_e/tp10\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_E/tpr_e/tp10_e.htm)

## 2. Obchodné preferencie USA a EÚ

Americká ekonomika dominovala svetovému obchodu už od konca 19. storočia. Po skončení druhej svetovej vojny sa jej ekonomická sila ešte znásobila v porovnaní s vojnou oslabenou Európou. Postupným budovaním, rastom a integráciou Európy začal rásť Amerike rovnocenný ekonomický partner a tým začala strácať pozíciu hegemóna svetového obchodu. To však neznamenal, že prišla o svoju silnú pozíciu v obchode. Spojené štáty rovnako, ako Európska únia, dokážu s jediným hlasom v GATT a vo WTO naďalej formovať medzinárodné rokovania a prostredníctvom medzinárodných organizácií nastavovať medzinárodné pravidlá, ktoré musia ostatné štáty rešpektovať.<sup>66</sup> Preto je prirodzené, že obe hospodárske veľmoci sa snažia koordinovať svoje obchodné ciele, spolupracovať, a tak predchádzať ďalším obchodným sporom.

Okrem vzájomných deklarácií týkajúcich sa medzinárodného obchodu, majú obe ekonomiky vlastný systém ekonomických preferencií pre tretie štáty. Európska únia, ktorej viacerí členovia sú bývalí koloniálni páni vytvorila systém preferenčného obchodu so svojimi bývalými kolóniami založený na nerecipročných obchodných vzťahoch. Skupina bývalých kolónií z Afriky, Ázie a Karibiku je veľmi heterogénna. Sú v nej zastúpené malé ostrovné štáty ako i veľké, vojnou zmietané štáty v Afrike. Spoločným menovateľom, okrem statusu bývalej kolónie, je aj ekonomická zaostalosť, nediverzifikovaná ekonomika a závislosť na poľnohospodárstve. Európska únia im ponúka preferenčný prístup na svoje trhy upravovaný viacerými dohodami, ako napríklad Lomé.

Prostredníctvom GSP (Systému všeobecných colných preferencií) pod záštitou OSN a WTO ponúkajú Spojené štáty americké a Európska únia taktiež preferenčný prístup pre menej

---

<sup>66</sup> Thomas Fischer, *The United States, the European Union, and the "globalization" of World Trade: Allies or Adversaries?* (Greenwood Publishing Group, 2000), 40-41.



rozvinuté štáty na ich trhy. Tento systém umožňuje výnimku z pravidla MFN (Most Favoured Nation), ktoré nariaďuje zachádzať s každým členom WTO rovnako. Inými slovami, importy z najmenej rozvinutých krajín môžu vstupovať na trhy USA a EÚ so zníženými tarifami.<sup>67</sup> Ďalej bude táto kapitola rozoberať obchodné vzťahy a preferencie Európskej únie a Spojených štátov amerických na príkladoch troch bilaterálnych dohôd medzi oboma hospodárskymi veľmocami.

## **2.1 Transatlantické deklarácie**

Transatlantické vzťahy medzi Spojenými štátmi a Európskymi krajinami boli vždy založené na spoločných záujmoch nielen politických a bezpečnostných ale aj hospodárskych. Vzhľadom na to, že obe únie sú si navzájom nielen najväčšími obchodnými partnermi, ale aj svetovými obchodnými veľmocami, sú ich vzájomné vzťahy určujúce aj pre ostatné krajiny, ktorým idú príkladom pri riešení zložitých obchodných problémov (napríklad domáce regulačné opatrenia, obchodná súťaž, zahraničné investície). Počas studenej vojny sa spolupráca sústreďovala hlavne na spoluprácu v rámci NATO v otázkach bezpečnosti a v rámci OECD a GATT v otázkach obchodu. Spolupráca medzi oboma kontinentmi nie je novou skutočnosťou, len jej charakter sa mení spolu s vývojom v medzinárodnom obchode. Tri transatlantické dohody podpísané v 90. rokoch tento meniaci sa charakter transatlantických vzťahov popisujú.

Základ transatlantickej spolupráce položil už americký prezident John F. Kennedy v „Deklarácii vzájomnej závislosti“ v reči zo 4.7.1962, kde vyhlásil, „že Spojené štáty budú pripravené na Deklaráciu vzájomnej závislosti, a budú pripravené prerokovať so zjednotenou Európou spôsoby formovania pevného atlantického partnerstva, vzájomne prínosného partnerstva medzi novou úniou, ktorá sa teraz formuje v Európe a starou americkou úniou založenou

---

<sup>67</sup> [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/devel\\_e/d2legl\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/d2legl_e.htm)

pred 175 rokmi. (the United States will be ready for a Declaration of Interdependence, that we will be prepared to discuss with a united Europe the ways and means of forming a concrete Atlantic partnership, a mutually beneficial partnership between the new union now emerging in Europe and the old American Union founded here 175 years ago.“)<sup>68</sup>

V 90. rokoch, po páde komunizmu, nabrala táto iniciatíva konkrétnu formu v troch dokumentoch: Transatlantická deklarácia z roku 1990, Nová transatlantická agenda z roku 1995 a Transatlantické hospodárske partnerstvo z roku 1998. Tieto dohody slúžili hlavne k zvýšeniu spolupráce, vytvoreniu tzv. „transatlantic marketplace“ (transatlantický trh), a aby vytvorili formálnejšie inštitúcie na riadenie ich spolupráce. Obchodné vyjednávania na oboch stranách Atlantického oceánu si postupne vyvinuli mechanizmy pre konzultácie s daným odvetvím priemyslu a dokonca i mechanizmy pre konzultácie s občianskou spoločnosťou. V Novej transatlantickej agende a v Transatlantickom obchodnom dialógu bola hlavným zámerom regulačná spolupráca a umožnenie obojstranným stranám prekonať ich netarifné bariéry.<sup>69</sup>

### **2.1.1 Transatlantická deklarácia – „Transatlantic Declaration“ (1990)**

Transatlantická deklarácia bola podpísaná v roku 1990. Obaja obchodní partneri sa v nej hlásia k všeobecným politicko-diplomatickým cieľom ako odhodlanie posilniť ich partnerstvo, aby tým podporovali demokraciu, právny štát, rešpekt pre ľudské práva a slobodu a aby presadzovali prosperitu a pokrok všade vo svete. Ďalšími politickými cieľmi boli ochrana mieru, presadzovanie

---

<sup>68</sup> J.F.Kennedy Philadelphia, July 4, 1962:  
<http://www.jfklibrary.org/Historical+Resources/Archives/Reference+Desk/Speeches/JFK/003POF03IndependenceHall07041962.htm>

<sup>69</sup> C. Hill and M.Smith (eds.), 264.

medzinárodnej bezpečnosti a spolupráca s inými krajinami proti agresii a útlaku.<sup>70</sup>

Ekonomické ciele Transatlantickej deklarácie boli zhrnuté do štyroch bodov. Po prvé, zavedenie ekonomických taktík, ktoré prispievajú k zdraviu svetovej ekonomiky charakterizovanej: udržateľným ekonomickým rastom, nízkou infláciou, vysokou úrovňou zamestnanosti a spravodlivými sociálnymi podmienkami. Po druhé, presadzovanie tržných princípov - čiže odklon od protekcionizmu a posilnenie multilaterálneho obchodného systému. Po tretie, záväzok pomoci rozvojovým krajinám v ich snahách o politické a ekonomické reformy. Po štvrté, poskytnutie adekvátnej podpory krajinám strednej a východnej Európy predchádzajúcimi politickými a ekonomickými reformami a podporiť ich účasť v multilaterálnych inštitúciách zaoberajúcich sa obchodom a financiami.<sup>71</sup>

Na dosiahnutie týchto cieľov sa Únia a Spojené štáty americké zaviazali navzájom sa informovať a konzultovať dôležité ekonomické ako aj politické témy. Oba partneri deklaráciou uznali dôležitosť multilaterálneho obchodného systému a rozhodli sa podporovať pravidlá GATT a OECD v obchode s tovarmi, službami a investíciami. Rovnako sa rozhodli ďalej rozvíjať dialóg vo veciach technických a netarifných bariér obchodu. Partnerstvo Európskeho spoločenstva a USA má byť založené na pokračujúcom úsilí posilniť ich vzájomnú spoluprácu i v iných odvetviach, ktoré majú priamy vplyv na blaho svojich občanov, napríklad výmenné alebo spoločné programy vo vede a technológii, vzdelávaní a kultúre.<sup>72</sup>

Transatlantická deklarácia sa vyjadruje aj k transnacionálnym výzvam ako terorizmus, obchod s drogami a zhoršovanie životného prostredia. Obe únie sa zaviazali bojovať a predchádzať terorizmu, spolupracovať v boji proti medzinárodnému zločinu, skončiť s nelegálnou produkciou, pašovaním a užívaním narkotík a s praním

---

<sup>70</sup> Transatlantická deklarácia.

[http://ec.europa.eu/external\\_relations/us/docs/trans\\_declaration\\_90\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/external_relations/us/docs/trans_declaration_90_en.pdf)

<sup>71</sup> Transatlantická deklarácia.

<sup>72</sup> Transatlantická deklarácia.

špinavých peňazí. Tiež chcú chrániť životné prostredie prijatím environmentálnych a ekonomických cieľov a zabrániť šíreniu nukleárných, chemických a biologických zbraní.<sup>73</sup>

K dosiahnutiu týchto cieľov im majú pomôcť konzultácie na viacerých úrovniach predstaviteľov oboch únií. Konzultácie medzi Americkým prezidentom a predsedami Rady a Komisie sa majú konať raz za dva roky. Deklarácia tiež umožňuje konzultácie ministrov zahraničných vecí členských štátov, Komisiou a ministrom zahraničných vecí USA ako aj ad hoc konzultácie medzi ministrom zahraničných vecí štátu držiaceho prezidentúru EÚ a ministrom zahraničia USA. Tiež umožňuje konzultácie medzi Komisiou a kabinetom americkej vlády každé dva roky. Nakoniec upravuje informačné zasadanie pre amerických partnerov o stretnutí ministrov v rámci Európskej politickej spolupráce.<sup>74</sup>

S nástupom neoliberalistických ekonomických politík, rastúcej globalizácie a vzájomnej hospodárskej závislosti sa presunula pozornosť z bezpečnostných otázok k hospodárskym, ktoré boli omnoho komplikovanejšie ako bezpečnostné za čias studenej vojny, a preto táto dohoda nedokázala poskytnúť detailnejšiu agendu na uskutočnenie svojich cieľov. Obsah dokumentu nazvali viacerí akademici ako kozmetický, minimálny a bez podstatných inovácií.<sup>75</sup> Podľa Petersona je dokument tiež len symbolický a relatívne nedôležitý, ale tiež sa naň dá pozerat' ako na prvý krok v procese prehlbovania bilaterálnych vzťahov.<sup>76</sup>

### **2.1.2 Nová transatlantická agenda – „New Transatlantic Agenda“ (1995)**

Ďalším krokom v prehlbovaní transatlantických bilaterálnych vzťahov bola iniciatíva britského a nemeckého ministra

---

<sup>73</sup> Transatlantická deklarácia.

<sup>74</sup> Transatlantická deklarácia.

<sup>75</sup> Ernst-Ulrich Petersmann and Mark A. Pollack. *Transatlantic economic disputes: the EU, the US, and the WTO* (Oxford: Oxford University Press, 2003), 84.

<sup>76</sup> John Peterson, *Europe and America: the prospects for partnership*. (London, New York: Routledge, 1996), 50.

zahraničných vecí Malcolma Rifkinda a Klausa Kinkela – Transatlantická zóna voľného obchodu (TAFTA) z roku 1994. Iniciatíva nezískala podporu, pretože bola príliš ambiciózná a musela by čeliť výzvam ako prispôsobenie sa WTO pravidlám a obavám rozvojových krajín z vylúčenia zo svetového diania.<sup>77</sup>

Podľa pravidiel WTO má byť zóna voľného obchodu aplikovaná na všetky aspekty obchodu, čo je pre EÚ ako aj pre USA problematické. EÚ sa snaží chrániť svoj poľnohospodársky sektor, kým USA svoj textilný priemysel. Zóna voľného obchodu bola pre oboch obchodných partnerov politicky príliš citlivá téma a na to, aby ju presadili, by museli buď obaja obchodní partneri liberalizovať svoje citlivé sektory, alebo ísť proti WTO pravidlám a vytvoriť zónu voľného obchodu – mimo citlivých sektorov, alebo využiť svoje postavenie vo WTO a presadiť TAFTA i napriek jej nesúladu s pravidlami WTO. Žiadna z týchto možností nebola akceptovateľná pre EÚ alebo USA, a preto bol návrh TAFTA zamietnutý.<sup>78</sup> Jeho úspechom bolo podpísanie Novej transatlantickej agendy, ktorá mala adresovať nové výzvy na domácej i zahraničnej pôde, na ktoré bolo potrebné posilniť ich dovedajšie partnerstvo.

V agende vyjadrujú obaja obchodní partneri názor, že výzvy na domácej pôde nie sú dôvodom pre to, aby sa prestali zaujímať o medzinárodnú sféru. Naopak, chcú sa snažiť využiť jedinečnú príležitosť, ktorú naskytol pád komunizmu a pomôcť konsolidovať demokraciu a tržné ekonomiky v Európe. Obe mocnosti vyjadrujú svoje rozhodnutie zaistiť v Európe mier a vybudovať novú európsku bezpečnostnú architektúru, v ktorej má svoje miesto Severoatlantická aliancia (NATO), Európska únia, Západoeurópska únia, Rada Európy a Organizácia pre bezpečnosť a spoluprácu v Európe. Potvrdzujú význam transatlantickej bezpečnosti, v ktorej

---

<sup>77</sup> Michelle Egan, „Introduction“ in Conference Report: Creating a Transatlantic Marketplace: Government Policies and Business Strategies. American Institute for Contemporary German Studies. Washington, D.C. November 1999, pp. 5-6.

<sup>78</sup> Brian Hindley, „New institutions for transatlantic trade?“ *International Affairs* 75.1 (1999): 47-8.

zostáva NATO základným kameňom a zároveň spojkou medzi Európou a Severnou Amerikou.<sup>79</sup>

Ďalšia časť agendy sa venuje vzájomným ekonomickým vzťahom. Obe únie si uvedomujú, že medzi nimi existuje najväčší dvojstranný obchodný a investičný vzťah na svete. Svoju spoluprácu vidia ako špeciálnu zodpovednosť za otvorenejší svetový systém obchodu a investícií. Ich spolupráca umožnila uskutočnenie všetkých svetových kôl GATT. Európska únia a Spojené štáty si uvedomujú, že nové výzvy môžu byť adresované, len ak bude celé medzinárodné spoločenstvo spolupracovať. Sú odhodlaní posilniť ich vzájomné politické a ekonomické väzby a nadviazať tak na Transatlantickú deklaráciu.<sup>80</sup>

Nová transatlantická agenda si kladie štyri hlavné ciele. Po prvé, podporovať mier a stabilitu, demokraciu a rozvoj po celom svete. Po druhé, reagovať na medzinárodné výzvy ako medzinárodný zločin, drogy, terorizmus, životné prostredie, ale aj potreby utečencov. Po tretie, prispieť k rastu svetového obchodu a úzkych ekonomických vzťahov. Po štvrté, budovanie mostov priateľstva a spolupráce ponad Atlantický oceán.<sup>81</sup>

Z inštitucionálneho hľadiska poskytla NTA tri úrovne konzultácií medzinárodného obchodu:

1. Medzivládna úroveň – summity amerického prezidenta a delegácie EÚ (prezident Komisie, predstaviteľ štátu držiaceho prezidentúru)
2. Transgovernmentálna úroveň – summity nižších predstaviteľov
3. Transnacionálna úroveň - umožnila viacero mimovládnych dialógov:
  - a. Transatlantic Business Dialogue (TABD) – dialóg medzi americkými a európskymi riaditeľmi podnikov
  - b. Transatlantic Consumer Dialogue (TACD) – dialóg spotrebiteľských organizácií v EÚ a USA

---

<sup>79</sup> Transatlantická agenda.

[http://ec.europa.eu/external\\_relations/us/docs/new\\_transatlantic\\_agenda\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/external_relations/us/docs/new_transatlantic_agenda_en.pdf)

<sup>80</sup> Transatlantická agenda.

<sup>81</sup> Transatlantická agenda.

- c. Transatlantic Labor Dialogue (TALD) – dialóg odborových zväzov
- d. Transatlantic Environmental Dialogue (TAED) – dialóg v oblasti životného prostredia
- e. Transatlantic Legislator's Dialogue (TLD) – dialóg medzi Kongresom a Európskym parlamentom vytvorený až v roku 1999.<sup>82</sup>

Z transnacionálnej úrovne je najdôležitejší TABD, ktorý začal v roku 1995 ako súkromný dialóg amerických a európskych generálnych riaditeľov veľkých medzinárodných spoločností. Dialóg sa týkal liberalizácie obchodu a regulačných reforiem. Táto štruktúra si vyvinula väzby na obchodné a regulačné úrady na oboch kontinentoch. Dokonca začali publikovať výročné správy zahŕňajúce návrhy pre obchodné reformy. Stretávajú sa raz za dva roky.<sup>83</sup>

TABD predstavuje tzv. minilaterlizmus, ktorý Sherman a Eliasson definujú ako „snahu o liberalizáciu aktérmi s prekrývajúcimi sa záujmami, ktoré nie sú široko zdieľané outsidermi – a sú špeciálne v tom, že insideri nie sú štáty ale firmy, (the pursuit of liberalisation by actors with convergent interests not broadly shared by outsiders – special in that the ‘insiders’ are not states, but business firms.“)<sup>84</sup> Obchodný dialóg je podľa nich špecifický v troch bodoch. Po prvé, ide o transnacionálne obchodné lobby, po druhé, je organizované vládami a po tretie, je mu delegovaná moc pre rokovania, i keď bez moci formovať politiku.<sup>85</sup> Podľa Marie Green Cowles americké zdroje tvrdili, že podnikanie bolo o niekoľko rokov popredu pred vládnymi snahami vo veci liberalizácie obchodu a že preferencie európskych podnikov mali bližšie k preferenciám amerických podnikov, ako aj k preferenciám americkej vlády, než k preferenciám Európskej komisie. Z tohto

<sup>82</sup> Henning Meyer „The Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration - Structural Shortcomings in an Experimental Form of International Governance.“ Global Policy Institute, *Policy Paper 6* (June 2008), pp 6.

<sup>83</sup> R.Sherman and Johan Eliasson, „Trade Disputes and Non-state Actors: New Institutional Arrangements and the Privatisation of Commercial Diplomacy.“ *The World Economy* 29.4 (2006): 473.

<sup>84</sup> R.Sherman and Johan Eliasson, 477.

<sup>85</sup> R.Sherman and Johan Eliasson, 477.

pohľadu môže TABD uľahčiť liberalizáciu obchodu medzi USA a EÚ.<sup>86</sup>

Nová transatlantická agenda, podobne ako Transatlantická deklarácia, si kladie primárne tie isté ciele. Prvé dva ciele sa týkajú otázok bezpečnosti, ďalšie dva body sa vzťahujú k obchodu ako nástroju nielen na zlepšenie životnej úrovne, ale aj ako nástroju na prehĺbenie vzťahov medzi oboma úniami. Okrem agendy prijali obe veľmoci aj Joint Action Plan (Spoločný plán pre činnosť), ktorý bol oveľa ambicióznejší ako agenda. Plán mal za cieľ posilniť multilaterálny obchodný systém a liberalizovaný transatlantický trh so špeciálnym záujmom o bilaterálnu regulačnú spoluprácu.<sup>87</sup>

Agenda bola podľa Ellen Frost v podstate len politickým gestom, ktoré malo umožniť transatlantickej aliancii zostať pri moci.<sup>88</sup> Podľa Petersmanna a Pollacka uspela agenda v inštitucionálnej oblasti, tým že vytvorila konzultačnú skupinu pre vyšších európskych a amerických funkcionárov spolu so skupinou pre nižších funkcionárov, ktorí mali za úlohu agendu medzi summitmi koordinovať, monitorovať a implementovať. Na jednej strane to znamenalo prehĺbenie byrokracie, ale na druhej strane pomohla koordinovať európsko-americké odozvy na problémy v hospodárskej aj bezpečnostnej oblasti.<sup>89</sup>

### **2.1.3 Transatlantické hospodárske partnerstvo – „Transatlantic Economic Partnership“ (1998)**

Na NTA nadviazala ďalšia iniciatíva od britského Eurokomisára Leona Brittona – New Transatlantic Marketplace (NTM) z roku 1998. Jeho hlavným cieľom bolo prekonanie

---

<sup>86</sup> M.G. Cowles. „Private Firms and US-EU Policymaking: The Transatlantic Business Dialogue.“ In E. Philippart and P. Winand (eds.) *Policy-making in the US-EU Relationship* (Manchester: Manchester University Press, 2000), s.164. Citované v R.Sherman and Johan Eliasson, 477.

<sup>87</sup> Transatlantická agenda.

<sup>88</sup> Ellen L. Frost, „The Transatlantic Economic Partnership“. The Peterson Institute for International Economics. *Policy Brief* 98-6 (1998).

<http://www.iie.com/publications/pb/pb.cfm?ResearchID=85>

<sup>89</sup> Ernst-Ulrich Petersmann and Mark A. Pollack, 84-85.



negatívneho dopadu transatlantických obchodných sporov a presadzovať liberalizáciu. Tento návrh by znamenal presadenie princípov jednotného trhu na transatlantický trh, čiže nahradenie bilaterálnych jednaní v danom sektore.<sup>90</sup> Termín „marketplace“ bol použitý zámerne, aby sa predkladatelia vyhli termínu „zóna voľného obchodu“, ktorý by bol rýchlo zmietnutý zo stola,<sup>91</sup> podobne ako TAFTA.

NTM navrhol odstránenie bariér v obchode pomocou harmonizácie a vzájomného uznávania štandardov, ďalej zónu voľného obchodu v službách, liberalizáciu verejného obstarávania, investícií a duševného vlastníctva ale aj kontrolu štátnej pomoci firmám. Dokonca navrhol bilaterálny systém riešenia sporov. Návrh sa zámerne nevyjadroval k poľnohospodárstvu. EÚ týmto dokumentom v podstate exportovala jej vlastné obchodné princípy na transatlantický priestor, čo by pre USA znamenalo veľké ústupky a prispôsobenie sa. Skôr než sa k tomu USA mohli vyjadriť, bol návrh zmietnutý zo stola Francúzskom. Francúzsku prekážal aktivizmus Komisie, ktorá na to podľa nich nemala dostatočný mandát. Navyše, uplynulo len pár rokov od dohody z Blair House a strach, že sa liberalizácia služieb bude týkať aj médií prispel tiež k ich vetu.<sup>92</sup>

Kvôli porážke NTM bola predložená menej ambiciózná, no zato detailná iniciatíva - Transatlantické hospodárske partnerstvo (TEP), ktoré bolo podpísané v roku 1998 a Európska únia so Spojenými štátmi v ňom identifikovali prvky potrebné pre zintenzívnenie a rozšírenie multilaterálnej ako aj bilaterálnej spolupráce. Dokument načrtáva plán pre spoločnú multilaterálnu a bilaterálnu činnosť spolu s termínmi, kedy majú byť ciele dokončené. Niektoré prvky dokumentu, napríklad zlepšenie regulačnej spolupráce, spolupráca vo vede a koordinácia spoločnej pozície USA a EÚ v medzinárodných organizáciách sa majú

---

<sup>90</sup> Michelle Egan, 7.

<sup>91</sup> Brian Hindley, 45-6.

<sup>92</sup> Michelle Egan, 7-8.

naplňovať pomocou vzájomnej spolupráce. Ostatné prvky majú byť naplnené pomocou obchodných rokovaní.<sup>93</sup>

V multilaterálnej činnosti sa obaja obchodní partneri dohodli zriadiť pravidelný dialóg, hlavne pred medzinárodnou konferenciou WTO v roku 1999. Dialóg má byť pragmatický a umožniť viacero stretnutí na úrovni ministrov a úradníkov od mája 1998 do konania ministerskej konferencie WTO. Cieľom dialógu bolo nielen formovanie detailných stanovísk na predmety týkajúce sa WTO a medzinárodného obchodu, ale aj porovnanie vzájomných stanovísk na hlavné problémy znejúce na multilaterálnych rokovaniach. V niektorých prípadoch môžu EÚ a USA sformulovať spoločné stanovisko a postupovať spoločne na rokovaniach. Okrem toho majú oba regióny záujem zahrnúť do dialógu aj tretie krajiny, aby využili všetky dostupné možnosti pre rozhovor a tiež sa chcú navzájom plne informovať.<sup>94</sup>

Strany sa tiež dohodli, že pokiaľ to bude možné, tak sa budú snažiť vytvoriť spoločné stanovisko pri hodnotení obchodných roztržiek medzi členmi, predovšetkým vzhľadom na zvýšenie transparentnosti a fungovaniu panelov. Transparentnosti priznávajú obe strany veľmi dôležitú úlohu, a preto sa chcú snažiť zvýšiť prístup k informáciám pre verejnosť, hlavne k dokumentom WTO. Kroky, ktoré chcú obe strany podniknúť sú: rýchlejšie sprístupnenie a odtajnenie dokumentov, ich sprístupnenie cez novodobé technológie a aktualizácia zastaraných ustanovení WTO týkajúcich sa transparentnosti.<sup>95</sup>

V oblasti služieb sa strany zameriavajú na pokračovanie rokovaní na základe článku XIX GATS (Dohody o službách). Hlavnými cieľmi sú: zvýšiť možnosti prístupu na trh so službami na celom svete, odstrániť špecifické prekážky, ktorým čelia niektoré oblasti sektoru služieb, zlepšiť podmienky pre založenie podniku, zlepšenie cezhraničných záväzkov pre plné využitie možnosti

---

<sup>93</sup> Transatlantické hospodárske partnerstvo.  
[http://ec.europa.eu/external\\_relations/us/docs/trans\\_econ\\_partner\\_11\\_98\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/external_relations/us/docs/trans_econ_partner_11_98_en.pdf)

<sup>94</sup> Transatlantické hospodárske partnerstvo.

<sup>95</sup> Transatlantické hospodárske partnerstvo.

elektronického obchodu, preskúmanie možností, ktorými sa dá rozšíriť pohyb osôb poskytujúcich služby, rozvoj ďalších disciplín na posilnenie prístupu na trh a garancia konkurenčného prostredia.<sup>96</sup>

V oblasti poľnohospodárstva sa strany snažia posilniť svoju spoluprácu na spustenie rokovaní v rámci Agreement on Agriculture (Dohody o poľnohospodárstve)<sup>97</sup>. Diskusie sa majú hlavne zameriavať na existujúci rámec záväzkov z Uruguajského kola a ustanovenia v článku 20 Dohody o poľnohospodárstve<sup>98</sup>.

Touto deklaráciou sa snažia formovať konsenzus pre zlepšenie podmienok pre obchod zvyšovaním transparentnosti, predvídateľnosti a redukciou administratívneho zaťaženia. Strany chcú, aby sekretariáty WTO a samotní členovia pracovali na zredukovaní priemyselných taríf na úroveň MFN. V oblasti duševného vlastníctva má spolupráca primárne zahŕňať všetky oblasti TRIP dohody (Dohody o obchodných aspektoch práv duševného vlastníctva), jej agendy a jej plnú a včasnú implementáciu v rozvojových štátoch do januára 2000. Tiež sa snažia o podporu úsilia v iných fórach na riešenie konfliktov s názvami internetových domén, obchodnými známkami na internete a sledovanie opatrení na boj proti pirátstvu s optickými médiami.<sup>99</sup>

V oblasti investícií, hospodárskej súťaže, právneho štátu, elektronického obchodu a obstarávania zákaziek sa strany dohodli na koordinácii a spolupráci. Európska únia a Spojené štáty americké sa snažia začleniť obavy o životné prostredie do WTO s cieľom predať

---

<sup>96</sup> Transatlantické hospodárske partnerstvo.

<sup>97</sup> Dohoda o poľnohospodárstve je medzinárodná dohoda vyjednávaná počas Uruguajského kola GATT a vstúpila do platnosti 1.1.1995 spolu s WTO.

<sup>98</sup> Článok 20 stanovuje dlhodobé ciele pre redukciiu podpory a zníženie ochrany a to tak, že rokovania pre pokračovanie procesu budú začaté jeden rok pred koncom implementačnej fázy a budú brať v zreteľ: (a) dovtedajšie skúsenosti s implementáciou záväzkov na redukciiu podpory a zníženie ochrany, (b) vplyv tejto redukcie na svetový obchod s poľnohospodárskymi produktmi, (c) obavy neobchodného charakteru, špeciálne a rozdielne zachádzanie s rozvojovými krajinami, a cieľ založiť férový a tržne orientovaný obchodný systém a ďalšie ciele spomenuté v preambule dohody a (d) aké ďalšie záväzky sú potrebné pre dosiahnutie dlhodobých cieľov.

<sup>99</sup> Transatlantické hospodárske partnerstvo.

environmentálnym problematikám plnú váhu v dohodách v rámci WTO.<sup>100</sup>

Pri prijímaní nových členov sa únie snažia o spoluprácu, aby umožnili rýchly vstup kandidátov. Tiež sa dohodli na poskytnutí technickej pomoci pre kandidátov. Únie sa snažia umožniť vyššiu účasť rozvojových krajín vo WTO kvôli ich dôležitému prínosu pre ich hospodársky rast a rozvoj. Vo vzťahu k najmenej rozvinutým krajinám sa snažia naďalej skúmať, ako môžu zlepšiť ich obchodné možnosti a lepšiu integráciu do svetového obchodu. Taktiež sa snažia skúmať, či sú obmedzenia v rozvojových krajinách náležité zhodnotené.<sup>101</sup>

Bilaterálne ciele partnerstva Európskej únie a Spojených štátov amerických sa zameriavajú rovnako ako multilaterálne ciele na technické bariéry obchodu, služby, obstarávanie zákaziek, duševné vlastníctvo, poľnohospodárstvo, životné prostredie, pracovné práva, práva spotrebiteľov, súťažné právo a elektronický obchod.<sup>102</sup>

Ako prvému sa venujú technickým bariéram obchodu. Obe únie sa snažia spolupracovať v oblasti regulačných pravidiel, a to hlavne pomocou dialógu a poskytnutím prístupu k regulačným procedúram verejných inštitúcií pre súkromné firmy a vládne orgány. K dosiahnutiu tohto cieľa načrtli niekoľko krokov spolu s termínom dokončenia. V tejto sekcii sa tiež venujú vzájomnému uznávaniu produktov. Podľa dialógu je ich cieľom odstránenie alebo podstatné zníženie bariér, ktoré sú výsledkom rozdielnych požiadaviek pre tovary na oboch kontinentoch. Dialóg sa snaží o rozšírenie dohody MRA (Dohoda o vzájomnom uznávaní) do nových sektorov a o určenie vhodného stupňa vzájomného uznávania v jednotlivých sektoroch. Ďalším krokom je vyrovnanie štandardov a regulačných požiadaviek.<sup>103</sup>

V oblasti služieb sa deklarácia zameriava na udržiavanie otvorených trhov. V rámci dialógu chcú obaja partneri vytvoriť

---

<sup>100</sup> Transatlantické hospodárske partnerstvo.

<sup>101</sup> Transatlantické hospodárske partnerstvo.

<sup>102</sup> Transatlantické hospodárske partnerstvo.

<sup>103</sup> Transatlantické hospodárske partnerstvo.

mechanizmus na výmenu pohľadov na jednotlivé návrhy taktík vyvinutých na oboch stranách, ktoré môžu mať nepriaznivé následky pre poskytovateľov služieb. Ďalej sa snažia o zníženie počtu existujúcich obmedzení pomocou vzájomného uznávania noriem pre služby. V oblasti regulácii služieb tiež definujú obchodné aspekty a chcú prešetriť, či majú navzájom efektívny prístup na svoje trhy.<sup>104</sup>

V oblasti obstarávania zákaziek chcú zistiť, či majú európske aj americké spoločnosti nielen vyrovnané podmienky na vzájomné trhy, ale aj či sa ich trhy otvárajú rovnakým tempom. Obe strany sľubujú spolupracovať na podpore rozšírenia pokrytia obstarávania na všetkých úrovniach vlády a pokiaľ je to možné, tak v oblasti tovarov ako aj služieb a poskytnúť svojim firmám prístup do elektronických tendrových systémov. Tiež sa snažia o zvýšenie prístupu v oblastiach, ktoré nie sú pokryté vzájomnými dohodami. Nakoniec si sľubujú, že v oblasti elektronických tendrových systémoch sa budú snažiť o užšiu spoluprácu, o pravidelnú výmenu informácií o systémoch a o výmenu skúseností v ich obsluhu.<sup>105</sup>

V oblasti duševného vlastníctva uznávajú, že TRIP dohody už ponúkajú silnú ochranu duševného vlastníctva, avšak ďalšie zlepšenie by malo byť adresované na európsko-americkej bilaterálnej úrovni, kde by mali byť adresované krátkodobé a dlhodobé ciele. Z cieľov si vytýčili hlavne preskúmanie patentového práva, a ak je to možné znížiť náklady na získanie patentu, uistiť sa, že vládne agentúry používajú autorizovaný software a apelovať na tretie krajiny, aby prijali podobné opatrenia. Ďalšie ciele sa týkajú udelenia patentovej ochrany na počítačové programy, patentov farmaceutických spoločností a ochrany návrhov v textilnom priemysle.<sup>106</sup>

Oblasť obchodu s poľnohospodárskymi produktmi je tiež podchytená viacerými formálnymi a neformálnymi štruktúrami. USA a EÚ ale vidia ešte hlbšiu možnosť dialógu pre identifikáciu

---

<sup>104</sup> Transatlantické hospodárske partnerstvo.

<sup>105</sup> Transatlantické hospodárske partnerstvo.

<sup>106</sup> Transatlantické hospodárske partnerstvo.

a riešenie obchodných konfliktov. Dialóg sa obširne venuje zdravotnej nezávadnosti potravín a zdraviu živočíchov a rastlín. Snažia sa zaviesť systém včasného varovania. Americká strana vytvorila agentúru pri úrade USTR (United States Trade Representative), ktorú každý týždeň informujú ostatné agentúry o potencionálnom vývoji v oblasti zdravotnej nezávadnosti. Podobná agentúra by mala byť vytvorená Európskou komisiou a pravidelne komunikovať s americkou agentúrou a vymieňať si informácie. Rovnako aj v oblasti biotechnológií sa obaja partneri snažia posilniť ich bilatérny dialóg, ktorý bol dovtedy adresovaný vo viacerých fórach, čo malo za následok, že niektoré problémy sa vôbec neprerokovali.<sup>107</sup>

Pre oblasť životného prostredia sa rozhodli založiť špeciálnu skupinu pre diskusiu a rokovania týkajúce sa oblastí na rozhraní obchodu a životného prostredia. Skupina bude mať za úlohu rozvíjať spoločné ciele v obchode a životnom prostredí, podporovať spoluprácu vedcov a hodnostárov, vytvárať spoločné postupy pri multilaterálnych rokovaníach.<sup>108</sup>

V oblasti pracovného práva obe únie uznávajú, že práva pracujúcich sú zahrnuté v GSP, ale programy na oboch kontinentoch pracujú inak. Preto si chcú vymieňať informácie ohľadne implementácie ustanovení práv pracujúcich. Taktiež chcú podporiť proces transatlantického dialógu medzi zamestnávateľmi, zamestnancami a nevládnymi organizáciami.<sup>109</sup>

Z organizačného hľadiska sa chcú najvyšší predstavitelia (americký prezident za USA a prezident Európskej komisie a Rady za EÚ) naďalej stretávať raz za dva roky. Rozhoduje sa tu o všeobecnom rozsahu spolupráce, prípadne oznámia nové bilaterálne dohody na regulačnú spoluprácu alebo pre riešenie obchodných sporov. Summity podporujú koordináciu a zadávaním termínov pre

---

<sup>107</sup> Transatlantické hospodárske partnerstvo.

<sup>108</sup> Transatlantické hospodárske partnerstvo.

TAED - Tento dialóg bol navrhnutý už v NTA, začal fungovať v roku 1999 a prestal v roku 2001.

<sup>109</sup> TALD – tiež bol navrhnutý už v NTA, mal iba pár stretnutí, ale nebol formálne rozpustený

dokončenie pokroku v danej oblasti vyvíjajú tlak na svojich podriadených.<sup>110</sup>

Pod úrovňou najvyšších predstaviteľov sa stretáva skupina vyšších hodnostárov. Tvoria ju asi šiesti členovia: podpredseda ministra obchodu USA, zástupcovia Komisie, Rady GAERC, predsedníctva Rady a členovia výboru 133. Ich hlavnou úlohou je pripraviť agendu pre summity, monitorovať implementáciu NTA a TEP. Stretávajú sa asi štyrikrát za rok. Pod úrovňou skupiny vyšších hodnostárov sa stretávajú riadiace a pracovné skupiny podľa jednotlivých sektorov ekonomiky. Sú zložené z expertov a zameriavajúce sa na detaily regulácie.<sup>111</sup>

Transatlantické hospodárske partnerstvo vyzdvihlo aj potrebu identifikovať možné obchodné roztržky, a preto prišlo s návrhom vytvoriť včasný systém varovania. Jeho základ tvoria riadiace skupiny, ktoré majú za úlohu vypátrať možné roztržky. Riadiaca skupina potom informuje skupinu vyšších hodnostárov a tí môžu danú vec predložiť na nasledujúcom summite. Nedostatkom tohto systému však je, že nevyžaduje nápravu alebo pozastavenie pripravovanej legislatívy, ktorá môže spôsobiť roztržky, pretože musí rešpektovať suverenitu oboch strán. Preto tento systém, nedokáže garantovať predchádzanie a riešenie obchodných sporov.<sup>112</sup>

Transatlantické hospodárske partnerstvo je oveľa detailnejší dokument ako jeho dvaja predchodcovia. Spojené štáty a Európska únia si kladú ciele vo vzťahu k nadchádzajúcim multilaterálnym rokovaniam ako aj ciele pre ich vzájomnú spoluprácu. Okrem vytýčenia týchto cieľov, dokument uvádza aj kroky k ich dosiahnutiu a termíny, do kedy by mali byť jednotlivé kroky implementované. Hoci je dokument obširny po obsahovej stránke, našiel si svojich kritikov.

---

<sup>110</sup> Správa pripravená: The BP Chair In Transatlantic Relations ,“The Political Economy of the Transatlantic Partnership,“ European University Institute, 8.

<sup>111</sup> The BP Chair In Transatlantic Relations , 8.

<sup>112</sup> The BP Chair In Transatlantic Relations , 9.

Podľa Ellen Frost je toto partnerstvo „tak zmätené a obmedzené, že kladie otázku, či je vôbec potrebné, (so foggy and limited that one might well ask whether it is needed at all.)”<sup>113</sup> Frost pre to uvádza niekoľko dôvodov. Po prvé, transatlantická spolupráca v tom čase nebola v Bruseli prioritou. V tom čase zamestnávalo Brusel veľa iných – vnútorných i vonkajších udalostí. Z vnútorného hľadiska zamestnávalo Brusel najmä prehľbovanie integrácie – EMU, deregulácia telekomunikácií a finančného sektoru a volebné procedúry. Z vonkajšieho hľadiska to boli hlavne otázky rozšírenia smerom na východ, situácia na Balkáne, ako aj vzťahy s Ruskom a s latinskoamerickými krajinami.<sup>114</sup>

Po druhé, Clintonova administratíva sa v tom čase nezameriavala na obchod. Naopak, snažila sa oddialiť úsilie zabezpečiť obnovenie „fast-track“ obchodných rokovaní až do obdobia po skončení volieb z roku 1998, pretože ambiciózná transatlantická agenda by mohla domôcť k výhre fast-track debaty na obnovenie splnomocnení pre prezidenta zastupovať USA na fast-track obchodných rokovaníach.<sup>115</sup>

Po tretie, obe strany nevykazovali veľkú oddanosť tomuto dialógu. A podľa Frost pravé hospodárske partnerstvo by malo zahŕňať aj spoluprácu v oblasti monetárnej politiky. Frost ďalej uvádza, že partnerstvo nie je dost’ ambiciózne, aby zapadlo do multilaterálneho systému. Tvrdí, že „pokiaľ sa chcú transatlantickí partneri obmedzovať na regulačnú spoluprácu, nemali by dávať svojim úsiliam grandiózne názvy ([i]f the transatlantic partners are going to limit themselves to regulatory cooperation, they should not give their efforts grandiose titles.“)<sup>116</sup>

Hlavným dôvodom, prečo bola TEP síce podrobná, ale nie príliš ambiciózná, je politická presaditeľnosť na oboch stranách Atlantiku. TAFTA a NTM ukázali, že príliš ambiciózne projekty

---

<sup>113</sup> Ellen L. Frost.

<sup>114</sup> Ellen L. Frost

<sup>115</sup> Ellen L. Frost., výsledky fast-track rokovaní Kongres buď prijme ako celok alebo zamietne

<sup>116</sup> Ellen L. Frost.



zamerané na liberalizáciu citlivých odvetví ako služby a vytvorenie voľného obchodu sú politicky príliš citlivé témy a museli by ich odsúhlasiť nielen USA ale i EÚ, čo by bolo veľmi zdĺhavé a nepresaditeľné.

Ďalším z dôvodov je multilaterálny svetový obchodný systém a WTO, ktorý je postavený na týchto dvoch ekonomikách a spolieha sa na ich rešpektovanie obchodných pravidiel. Ambicióznejší projekt, ako TAFTA alebo NTM by síce neporušovali pravidlá WTO, ktoré umožňuje vytvárať zóny voľného obchodu medzi členmi, ale pre obe ekonomiky by WTO stratilo na význame, pretože ich pozornosť by sa odvrátila od WTO a multilaterálneho systému, čo by mohlo viesť k povoleniu obchodných väzieb s dôležitými obchodnými partnermi v Latinskej Amerike a Ázii a tiež by to prispelo k obavám rozvojových krajín, že dve najväčšie ekonomiky stratili záujem im pomáhať. Naopak TEP bol politicky priechodný, pretože znamenal regulačnú spoluprácu a zameral sa na ľahšie dosiahnuteľné ciele.

S prijatím Transatlantického hospodárskeho partnerstva súvisia i ďalšie bilaterálne dohody z roku 1997. Dohody sa týkali vzájomného uznávania noriem od telekomunikácií až po farmaceutický priemysel. MRA boli vytvorené podľa vzoru direktív EÚ na dokončenie vnútorného trhu, ale neboli až také detailné ako direktívy. Podstatný rozdiel bol v tom, že dohody zahŕňali len uznanie ustanovení na prispôsobenie sa a nie uznanie noriem produktov ako takých.<sup>117</sup> Proces podpisovania týchto dohôd však nebol bez problémov. Niektoré americké špecializované agentúry museli podľahnúť tlakom, aby súhlasili s prenesením niektorých svojich právomocí na ich európskych kolegov. Na druhej strane pripisovali hodnotári na oboch kontinentoch partnerstvu dôležitosť práve pre jeho dôraz na regulačnú harmonizáciu.<sup>118</sup> Dôraz na reguláciu, harmonizáciu a uznávanie noriem bol nielen agendou EÚ

---

<sup>117</sup> dohoda hovorí len o technickej regulácii, štandardoch, testovaní a certifikácii, ktoré by mohli brániť obchodu, nie o harmonizácii na úrovni členov EÚ

<sup>118</sup> C. Hill and M. Smith (eds.), 264.

a USA, aby sa dokázali vyhnúť obchodným sporom, ale aj agendou WTO a jej TBT dohody (Technical Barriers to Trade).<sup>119</sup>

## **2.2 Závěry**

Obchodné preferencie Spojených štátov ako aj Európskej únie je možné sledovať podľa ich spoločných deklarácií, ktoré adresovali meniace sa politické a hospodárske podmienky v 90. rokoch. Transatlantická spolupráca v oblasti medzinárodného obchodu v čase prehlbujúcej sa globalizácie a rýchleho rastu medzinárodného obchodu sa zamerala na oblasti regulácie obchodu, odstraňovanie administratívnych a tarifných prekážok v obchode, na prehľbovanie spolupráce a spoločné konzultácie a stanoviská v rámci multilaterálnych fór. Tri deklarácie, ktoré spoločne vydali, sú dôkazom meniaceho sa ekonomického a politického podnebia v 90. rokoch.

Transatlantická deklarácia z roku 1990 sa zameriavala na hlavné body: ekonomickú liberalizáciu, spoluprácu v oblasti hospodárstva, vzdelávania a vedy a spoluprácu v boji proti medzinárodnému zločinu, terorizmu a zhoršovaniu životného prostredia. Stručnosť tejto deklarácie neumožnila uskutočnenie vytýčených cieľov a jej vplyv bol minimálny. V širšom kontexte obsahovala deklarácia záväzok k hospodárskej liberalizácii, čo súvisí s pádom komunizmu v strednej a východnej Európe.<sup>120</sup>

Jej nástupca, Nová transatlantická agenda z roku 1995 bola o niečo detailnejšia a identifikovala štyri hlavné body vzájomnej spolupráce. Po prvé, podporovať mier, demokraciu a rozvoj. Po druhé, odpovedať na globálne výzvy, akými sú terorizmus, migrácia, medzinárodný zločin alebo znečistenie životného prostredia. Po tretie, prispieť k rozvoju svetového obchodu a po štvrté, vytvárať

---

<sup>119</sup> TBT dohoda sa snažila dosiahnuť vytýčené ciele tromi spôsobmi:

1. Podporovaním ekvivalentných štandardov medzi krajinami, čiže formálne prijatie štandardov v iných krajinách
2. Podporovanie používania medzinárodných štandardov
3. Vytvorenie úradov pre možné otázky v reguláciách

<sup>120</sup> The BP Chair In Transatlantic Relations , 5-7.

„mosty“ cez Atlantik pre styk vedcov, študentov alebo obchodníkov. Agenda tiež odkazovala na vytvorenie nového transatlantického trhu zvýšením spolupráce v regulačnej oblasti. Celkovo bola agenda kritizovaná, rovnako ako aj jej predchodca, pre nedostatok detailov, ako dané ciele dosiahnuť. Na druhej strane, ale vytvorením konzultačných skupín a viacerých úrovniach umožnila častejší kontakt medzi oboma stranami, a tak umožnila častejšiu výmenu informácií a pohľadov ako Transatlantická deklarácia.<sup>121</sup>

Transatlantické hospodárske partnerstvo z roku 1998 obsahovalo o mnoho detailnejší plán, ako postupovať na dosiahnutie vytýčených cieľov. Deklarácia sa zameriavala hlavne na spoločný postup a koordináciu pri multilaterálnych rokovaníach a na odstránenie regulačných bariér. Identifikovala tri hlavné ciele európsko-amerického vzťahu. Po prvé, prístup na trh pre tovary, služby a poľnohospodárske produkty. Po druhé, multilaterálnu a bilaterálnu liberalizáciu obchodu s tovarmi, investíciami a službami. Po tretie, prehĺbenie dialógu medzi nevládnymi organizáciami a vládou. Okrem regulačných otázok vytvorila tiež základ pre včasný varovný systém na rozpoznanie možných budúcich obchodných roztržiek. Ten mal však len informačnú funkciu, a preto nemohol garantovať vyhnutie sa konfliktu.<sup>122</sup> Posledná kapitola načrtne, kde sa ciele a vízie oboch strán rozchádzajú a ako postupovali pri riešení obchodných konfliktov.

---

<sup>121</sup> Ernst-Ulrich Petersmann and Mark A. Pollack, 84-86.

<sup>122</sup> Ernst-Ulrich Petersmann and Mark A. Pollack, 86-88.

### 3. Obchodné vzťahy v rámci WTO

Postupnou integráciou a svetovými kolami WTO/GATT sa protekcionizmus EÚ menil. Od tradičných taríf, ktorých jediným zdôvodnením pre protekcionizmus bola ochrana pred zahraničnou konkurenciou, sa postupne čoraz viac využívali tzv. regulačné prekážky obchodu, hlavne v oblasti industriálnych produktov. Najlepším indikátorom prekážok v obchode sú formálne sťažnosti na EÚ prostredníctvom WTO a ich procedúry na riešenie sporov. Avšak treba vziať do úvahy, že veľa sporov sa vyriešilo ešte predtým, ako sa vôbec stali formálnou sťažnosťou v rámci WTO.<sup>123</sup>

Predchádzajúca kapitola ukázala, že obchodné vzťahy Európskej únie a Spojených štátov amerických sú charakterizované snahou o spoluprácu a snahou o spoločné riešenie globálnych problémov v obchode i v politike a bezpečnosti. Hranicu medzi obchodnými a politickými záležitosťami už nie je jednoduché definovať, pretože obchodné záležitosti sa stávajú čím ďalej, tým viac politickými a hranica, kde končia obchodné nástroje a začínajú politické, je nejasná.

Táto kapitola sa bude zameriavať na prípady, keď Európska únia a Spojené štáty hájili svoje praktiky vo vzájomnom obchode. V prvej časti zhrniem, ako funguje WTO systém na riešenie obchodných sporov. Druhá časť sa bude zameriavať na vybrané prípady obchodných roztržiek, kde budem analyzovať, ako vznikli a aké mali dôsledky.

#### 3.1 *Procedúra WTO na riešenie sporov*

Pri zrode Svetovej obchodnej organizácie v roku 1995 vstúpila do platnosti aj nová procedúra pre riešenie obchodných sporov na pôde WTO – Dispute Settlement Understanding (DSU).

---

<sup>123</sup> Alasdair R. Young (2004), 395-6.

Vytvorenie tejto procedúry bol pokrok oproti GATT, ktorý nebol schopný riešiť spory medzi stranami dohody. Systém GATT bol založený na dvoch hlavných článkoch pre riešenie obchodných sporov – článkoch XXII (Consultation - Konzultácia) a XXIII (Nullification or Impairment – Anulovanie alebo poškodenie). Riešenie sporov bolo založené na princípe konsenzu, ktorý požadoval od zainteresovaných strán prijatie výsledkov prešetrenia sporu. Zistenia sa stali záväznými len vtedy, ak bola správa panelu prijatá na základe konsenzu, čo umožňovalo obvinenej strane vetovať toto rozhodnutie, a tak sa mohla vyhnúť následkom. S rastom objemu obchodu rástli prípady obchodných sporov, ktoré systém GATT nebol schopný uspokojujúco riešiť. Prípady boli často veľmi komplikované a pravidlá GATT na ne nestačili.<sup>124</sup>

DSU bola veľkým úspechom uruguajského kola. Jej hlavným cieľom je riešenie obchodných sporov medzi členmi WTO pri použití prostriedkov akými sú bilaterálna konzultácia a nestranné sprostredkovanie dialógu. Ustanovenia DSU povoľujú tretím stranám, napríklad Sekretariátu WTO alebo ďalším členom, stať sa sprostredkovateľmi a zúčastňovať sa konzultácií. Pokiaľ sa strany dohodnú, musí byť ich dohoda v súlade s platnými pravidlami WTO. Siahnutie po formálnom paneli na riešenie sporov bolo navrhnuté ako posledné riešenie, keď boli vyčerpané všetky ostatné možnosti (konzultácie a sprostredkovanie dialógu). Tretie strany, ktoré majú v spore „podstatný obchodný záujem“ sa tiež môžu zúčastniť konzultácií, pokiaľ to povolí žalovaná strana.<sup>125</sup>

DSU stanovuje časové limity, ktoré musí žalovaná strana dodržať, napríklad desaťdňový limit na odpovedanie na žiadosť o konzultácie, maximálne 30-dňový limit na začatie konzultácií, ktoré majú trvať minimálne 60 dní. Pokiaľ je jedna z týchto požiadaviek porušená, môže žalujúca strana požiadať o okamžité vytvorenie panelu. K vytvoreniu panelu dochádza len

---

<sup>124</sup> Robert Read, "Dispute Settlement, Compensation & Retaliation under the WTO." In Gaisford, J., & Kerr, W.A. (eds.), *Handbook on International Trade Policy*, Cheltenham: Edward Elgar, 2008, 497-8.

<sup>125</sup> Robert Read (2008), 499.

veľmi zriedka, keďže väčšina sporov sa končuje v štádiu konzultácie. V prípade, že viacero štátov podá rovnakú sťažnosť, je možné vytvoriť jeden panel. Panel je zložený z troch až piatich ľudí navrhnutých sekretariátom, ktorí majú potrebnú expertízu a nie sú občanmi žiadneho zo zainteresovaných štátov. Panely slúžia k preskúmaniu faktov, k zbieraniu objektívnych informácií, následne k objektívnemu ohodnoteniu a zisteniu, či žalovaná strana porušuje pravidlá WTO. Panel potom spíše odporúčania, ktoré predá Dispute Settlement Body (DSB) – inštitúciou, ktorá vo veci rozhodne. DSU umožňuje odvolanie sa voči správe podanej panelom. Tá sa stáva záväznou až po prijatí v DSB (viď Príloha č. 8).<sup>126</sup>

Po vzájomnej dohode oboch strán sporov umožňuje DSU okrem panelu riešenie sporov aj pomocou arbitráže. Výsledok arbitráže musí byť v súlade s pravidlami WTO a je záväzný pre obe strany. V prípade, že je rozhodnuté, že žalovaná strana porušila pravidlá WTO a tým spôsobila škody žalujúcej strane, môže sa žalovaná strana rozhodnúť medzi dvoma formami nápravy: kompenzáciou alebo pozastavením výhod. Kompenzácia je dobrovoľná a v praxi znamená zľavenie taríf žalovanou stranou.<sup>127</sup>

Pozastavenie výhod je štandardnou formou nápravy. Hlavným pravidlom je pozastavenie výhod v tom istom sektore (pokiaľ je to možné), ktorý poškodila žalovaná strana a v takom rozsahu, v akom boli spôsobené škody. Ďalším pravidlom je, že pozastavenie výhod je dočasné, pokiaľ žalovaná strana neprestane porušovať pravidlá WTO. Pri pozastavení výhod ako odvetného opatrenia je žalujúca strana povinná vytvoriť zoznam produktov, na ktoré sa aplikuje zvýšenie ciel. Špeciálnym prípadom odvety je „carouseling“ – rotovanie produktov na zozname každých 180 dní, čo zvyšuje neistotu exportérov do krajiny žalobcu. Toto opatrenie sa dá využiť aj na politickú manipuláciu, napríklad keď sa EÚ zamerala práve na exporty z kľúčových štátov pre nastávajúce prezidentské

---

<sup>126</sup> R. MacLean and Bettina Volpi. *EU Trade Barrier Regulation: Tackling Unfair Foreign Trade Practices* (Sweet & Maxwell, 2005), 177-8.

<sup>127</sup> Robert Read (2008), 502-503.

voľby v USA. Tieto pravidlá, síce nútia porušovateľov odstrániť opatrenia, ktoré sú v rozpore s pravidlami WTO, ale má to neblahý efekt na obe krajiny – žalobcu i žalovaného, pretože po pozastavení výhod, sa zvýšia clá a tým i cena produktov a spotrebitelia v krajine žalobcu nakupujú za vyššie ceny, čo sa odrazí v nižšej spotrebe.<sup>128</sup>

Schopnosť WTO povoliť obchodné odvetvy z dôvodu opakovaného porušovanie medzinárodných dohôd je jedným z najkontroverznejších charakteristík systému na riešenie sporov. DSU nezobrala do úvahy komplexnosť medzinárodného obchodu a mnohonásobné väzby medzi jednotlivými členmi. Na jednej strane sa snaží tento systém urovnať spory, ale na druhej strane podporuje žalujúcu stranu v „nastolení rovnováhy“ spôsobmi, ktoré tiež porušujú medzinárodné obchodné dohody. O nastolení rovnováhy sa môže hovoriť len teoreticky, pretože v praxi žalovaná strana svojim porušovaním dohôd znevýhodňuje nielen žalujúcu stranu, ale i iných členov WTO, ktorí sťažnosť nepodali, a preto sú naďalej znevýhodňovaní žalovanou stranou.

### **3.2 Klasifikácia obchodných roztržiek**

Bilaterálne vzťahy EÚ a USA siahajú hlbšie než len ich kvantitatívna podstata. Sú hlavným poháňačom a brzdou medzi oboma obchodnými partnermi, ako aj signalizátorom pre tretie krajiny a svetovému obchodu. Hoci Európska únia nie je o veľa menšia ako Spojené štáty, je podstatne viac otvorená zahraničnému obchodu meranému ako podiel na hrubom domácom produkte.<sup>129</sup>

Hufbauer a Neumann zastávajú názor, že na to, aby vznikol obchodný konflikt medzi dvoma aktérmi, musia byť splnené dva predpoklady, a to: dokázateľné porušenie medzinárodných noriem a obchodné záujmy sťažujúcej sa strany.<sup>130</sup> Uvádzajú príklady na obe situácie, napríklad obmedzenia na import syrov z EÚ do USA

---

<sup>128</sup> Robert Read (2008), 502-505.

<sup>129</sup> Wilhelm Kohler, *Issues of EU-US Trade Policy*. (2002), 2.

<sup>130</sup> Hufbauer a F. Neumann.

a naopak obmedzenia na import hydiny do EU z USA. V oboch prípadoch sú obmedzenia legálne i keď majú za následok stratu miliónov dolárov. V iných prípadoch môžu byť medzinárodné normy jasne porušované, ale žiadnej zo strán sa neoplatí podať sťažnosť.<sup>131</sup>

Na druhej strane Kohler tvrdí, že tieto podmienky sú nepostačujúce na začatie súdneho sporu. Stačia iba na vytvorenie vierohodnej hrozby, že sa začne spor. Pokiaľ obe krajiny nazbierajú hrozby so začatím sporu voči sebe, tak je politicky efektívnejšie sa zdržať súdneho sporu. Potom to závisí od ochoty jednotlivých strán dohodnúť sa mimosúdne. Pokiaľ dôjde k súdnemu sporu a k rozhodnutiu v rámci WTO, i tak môžu obe strany tolerovať svoj vzájomný nesúhlas s rozhodnutím. V takomto prípade slúži mechanizmus WTO viac k porušovaniu pravidiel voľného obchodu, a nie k ich presadzovaniu.<sup>132</sup>

Hufbauer a Neumann rozdeľujú obchodné konflikty EÚ a USA do troch kategórií: prístup na trh, priemyslová politika a ideológia. Konflikty v kategórii prístup na trh zahŕňajú podmienky pre výrobky, ktoré musia produkty splniť, aby mohli byť uvedené na trh v danej krajine. Do určitej miery tiež odzrkadľujú sťažnosti kvôli neprítomnosti recipročného prístupu na trh. Zahŕňajú sem textil, sklo, oceľ, importné kvóty na ryby ako i obmedzenia v oblasti služieb a telekomunikácií. Roztržky v tejto kategórii sa prevažne týkajú technických problémov, ako napríklad klasifikácia taríf, antidumpingové procedúry a poplatky za diskrimináciu na trhu. Veľmi často sa o roztržkách na verejnosti veľa nevie a celkovo nepôsobia rušivo na transatlantické ekonomické vzťahy.

Kategória priemyselnej politiky sa týka preferenčného jednania s domácim priemyslom, ako i rôznych noriem v súťaži a rozdielnych noriem pre zlúčenie priemyselných výrobcov. Roztržky z tejto kategórie sa ťažšie identifikujú než roztržky kvôli prístupu na trh. Hufbauer a Neumann sem radia systém poľnohospodárskej podpory, napríklad CAP v EÚ, ďalej podpora pri

---

<sup>131</sup> Hufbauer a F. Neumann.

<sup>132</sup> Wilhelm Kohler, 11.



výrobe lietadiel a lodí, či už to zahŕňa priamu štátnu podporu alebo v podobe armádnych tendrov. Protekcionistické praktiky sú zväčša maskované daňovými zľavami, dotáciami alebo požiadavkami, že väčšie opravy sa môžu prevádzať len v domovských prístavoch. Ďalšími oblasťami konfliktu sú tzv. „off-limit“ obmedzenia v oblasti investícií do televízie, leteckej dopravy alebo obrany, ktoré sú ospravedlňované kultúrou, reciprocitou alebo národnou bezpečnosťou.

Podľa Hufbauera a Neumanna je zarážajúce ako málo roztržiek z tejto oblasti sa dostalo k rozhodnutiu v rámci WTO alebo OECD. Toto platí dokonca i pre citlivé roztržky v oblasti poľnohospodárstva. Poľnohospodárske roztržky, ktoré sa dostanú k riešeniu vo WTO sú vo všeobecnosti druhoradé. Jedným z dôvodov, prečo sa strany v roztržke v oblasti priemyselnej politiky rozhodnú nepodať oficiálne sťažnosti na pôde WTO je to, že sa nejedná a priamočiare porušenie WTO pravidiel. Závažnejším dôvodom je nedôvera sťažujúcej sa strany, že dosiahne uspokojujúceho výsledku.

„Je nepravdepodobné, že krajina porušujúca pravidlá sa svojej zriekne priemyselnej politiky, ktorá je zakorenená v domácich politických prioritách. Pokiaľ je ale zatlačená do kúta, je veľmi pravdepodobné, že poukáže na porovnateľné priemyselné politiky na druhom konci Atlantiku, (The offending country is not likely to abandon an industrial policy rooted in domestic political priorities. Pressed to the wall, however, the offending country is very likely to point at a comparable industrial policies on the other side of the Atlantic.“) <sup>133</sup> Inými slovami, strana, ktorá porušuje praktiky radšej poukáže na podobné praktiky na druhej strane Atlantiku, ako by sa ich mala vzdať.

Výsledkom je tzv. „*modus vivendi*“: nákladné priemyselné politiky koexistujúce na oboch stranách Atlantiku, sprevádzané zdĺhavými rokovaniami zameranými na vyjasnenie pravidiel

---

<sup>133</sup> Hufbauer a F. Neumann.

a možno na postupné zredukovanie podpory, („*modus vivendi*“: costly industrial policies coexist on both sides of the Atlantic, accompanied by protracted negotiations aimed at clarifying the rules of the road and perhaps phasing down levels of support.“)<sup>134</sup> Kohler kritizuje prístup *modus vivendi* a podľa neho je to „vzájomná výmena protiprávneho chovania a vyhrožok. S veľkou pravdepodobnosťou je to sprevádzané opakovanými nedostatkami v dodržovaní rozhodnutí WTO, (mutual Exchange of misbehavior and threats. In all likelihood, this is coupled with repeated lack of compliance with WTO-rulings...“)<sup>135</sup>

Ideologické konflikty pramenia z verejnosti napríklad z jej strachu z nových procedúr pri výrobe, bezpečnosti výrobkov ale i z politických aspektov, že výrobcovia pri výrobe nedodržia základné ľudské práva, že sú vyrábané väzňami, politickými väzňami alebo deťmi. Tieto konflikty siahajú ďalej ako komerčné záujmy. Sú v centre záujmu spoločnosti, ako i nevládných organizácií a to sťažuje ich riešenie. Pre Európanov sú to hlavne environmentálne záležitosti a záležitosti týkajúce sa bezpečnosti biologických produktov, napríklad zákaz dovozu všetkých živých alebo spracovaných zvierat, ktorým boli podávané rastové hormóny. Podobné je to i v prípade geneticky modifikovaných produktov, ktoré síce v EÚ zakázané nie sú, ale čelia tlaku verejnosti. Pre Američanov sú to hlavne otázky diplomatické, čiže Európa sa bráni extrateritoriálnej aplikácii amerického práva. Napríklad Iran-Libya Sanctions Act z roku 1996, v ktorom USA pokutujú zahraničné spoločnosti ak investujú viac ako 20 miliónov dolárov do ropného priemyslu v Iráne alebo Líbii, ktoré USA definovalo ako štáty sponzorujúce terorizmus.<sup>136</sup>

### **3.3 Obchodné spory EÚ a USA**

---

<sup>134</sup> Hufbauer aF. Neumann.

<sup>135</sup> Wilhelm Kohler, 10.

<sup>136</sup> Hufbauer a Neumann.

Podľa posledných údajov WTO, bolo dodnes podaných 409 sťažností na jedného z členov pre porušovanie obchodných dohôd. Vo viac ako tri štvrtine (87 percent) prípadov boli jednou zo strán Európska únia alebo Spojené štáty americké. Európska únia bola jednou zo strán roztržky v 152 prípadoch, kým USA až v 204, čo tvorí zhruba 50 percent všetkých prípadov. Z tabuľky v Prílohe č. 4 je jasné, že USA boli síce aktívnejší v predkladaní sťažností ako bola EÚ, ale tiež na nich bolo podaných viac sťažností ako na EÚ. Jedným z hlavných zdôvodnení, prečo obaja obchodní partneri figurujú vo väčšine prípadov, je veľkosť oboch ekonomík a ich naviazanosť na svetový obchod. Čím väčšia je ekonomika, tým má viac obchodných väzieb a čím má viac väzieb, tým väčšia je pravdepodobnosť, že vznikne v niektorej z oblastí nezhoda.

Počet vzájomných roztržiek medzi oboma úniami je však oveľa nižší. Doteraz sa obe veľmoci navzájom konfrontovali v 44 sporoch, čo tvorí zhruba 11 percent z celkového počtu sporov vo WTO. Z tabuľky v Prílohe č. 5 je jasné, že v predkladaní sporov je celkovo aktívnejšia Európska únia s 29 prípadmi, než USA s 15. Zo všetkých WTO sporov medzi Európskou úniou a USA len 20 prípadov bolo podaných do roku 1998. Z nich podala podnet na prešetrenie EÚ v dvanástich prípadoch a USA v ôsmich. Viac ako polovica zo všetkých prípadov bola uzavretá, kým zvyšných šesť prípadov zostalo dodnes neuzavretých. K dnešnému dňu je priemerná dĺžka sporov skoro 7 rokov, pričom spory na Európsku úniu trvali zhruba o rok a pol dlhšie, ako spory podané Európskou úniou na USA. Priemernú dĺžku predlžujú hlavne neuzavreté roztržky, bez ktorých by bola priemerná dĺžka trvania dva a štyri a pol roka.

### **3.3.1 Európska únia verzus Spojené štáty americké**

Príloha č. 6 zobrazuje zoznam prípadov prednesených Európskou úniou voči Spojeným štátom. V prípade Helms-Burtonovho zákona požiadala Európska únia o konzultácie s USA

kvôli ich novému zákonu z roku 1996 týkajúceho sa obchodných sankcií voči Kube. Podľa EÚ USA porušovali svoje záväzky definované WTO tým, že uvalili obchodné embargo na produkty z Kuby. Zákon rovnako povoľoval zamietnutie víz neamerickým občanom, ktorí obchodovali s Kubou. V praxi to znamenalo, že zahraničné firmy sa museli rozhodnúť medzi obchodovaním s Kubou alebo USA, čo je omnoho väčší trh. Európskej únii sa nepáčil fakt, že Spojené štáty diktujú ostatným štátom, s kým môžu obchodovať. Na druhej strane, Spojené štáty ospravedlňovali zákon na základe národnej bezpečnosti. Vytvorený panel ukončil svoju činnosť v roku 1997 na žiadosť EÚ a v roku 1998 bol oficiálne rozpustený.<sup>137</sup>

Sťažnosť z roku 1997 sa týkala opatrení pri získavaní štátnych zákaziek. Žiadosť o konzultácie sa vzťahovala k zákonu vydanému štátom Massachusetts, ktorý reguloval štátne zákazky vo vzťahu k spoločnostiam obchodujúcim s Burmou (Myanmar). Podľa tohto zákona nesmú verejné úrady v štáte Massachusetts udeľovať zákazky na tovary alebo služby nijakým osobám, ktoré obchodujú s Burmou. Podľa EU to porušuje dohodu WTO o verejnom obstarávaní. V roku 1998 bol založený panel, ktorý bol na žiadosť EÚ v roku 1999 suspendovaný a následne v roku 2000 zrušený. Obe roztržky boli ideologického charakteru, kde USA sledovali hlavne politické ciele, pre ktoré využívali ekonomické prostriedky.<sup>138</sup>

Nasledujúce tri spory sa svojím obsahom radia do oblasti priemyselnej politiky, pretože sa týkajú preferenčného jednanía s domácim priemyslom a zameriavajú na normy. V jednom z ďalších prípadov podaných Európskou úniou išlo o zdanenie korporácií s výnosmi v zahraničí (FSC).

Podľa americkej legislatívy majú USA právo zdaňovať všetky príjmy amerických firiem bez ohľadu na to, kde príjmy vznikli (vrátane zahraničných trhov). Podľa tohto zákona sú firmy, ktoré majú pobočky v zahraničí zdanené dvoma krajinami. Aby sa zabránilo dvojitému zdaneniu ponúkajú krajiny, ktoré využívajú

---

<sup>137</sup>HelmsBurton: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds38\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds38_e.htm)

<sup>138</sup>Procurement: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds88\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds88_e.htm)

globálne zdanenie tzv. foreign tax credit (dobropis na dane zo zahraničia), podľa ktorého sú domáce dane znížené o čiastku zaplatenú v zahraničí. Príjem zo zahraničných spoločností je teda zdanený vyššou z daňových sadzieb, buď v hostiteľskej alebo domácej krajine.<sup>139</sup>

Naopak, Európske krajiny využívajú teritoriálne zdanenie, kde sa dania aktivity zahraničných firiem na domácom trhu, ale nedania sa aktivity zahraničných pobočiek domácich firiem. Takto sa zamedzuje dvojitému zdaneniu, pretože aktivity firiem sú zdanené tam, kde podnikajú. Základný rozdiel medzi oboma typmi zdanenia je v tom, že kým teritoriálny typ zdanenia (EÚ) nedaní príjmy svojich firiem v zahraničí, globálny typ zdanenia (USA) ich daní, ale zároveň im poskytuje zľavu na domácej dani. Táto zľava na dani nie je v rozpore s pravidlami WTO, pretože to nie je štátna dotácia.<sup>140</sup>

Porušovanie obchodných pravidiel nastalo zmenou v americkej legislatíve v roku 1971, keď nový zákon z príjmov umožnil americkým firmám nezdaňovať časť príjmov z exportu. Export nie je predmetom dvojitého zdanenia, pretože je produkován na americkej pôde, a nie v zahraničí. Táto zľava na daniach bola chápaná Európskymi spoločenstvami ako štátna dotácia. Európska únia preto požiadala o konzultácie s USA už v roku 1986 v rámci GATT, a znovu v roku 1996 v rámci WTO.<sup>141</sup>

Podľa EÚ porušovali GATT dohodu, dohodu o subvenciách a dohodu o poľnohospodárstve. EÚ niekoľkonásobne požiadala o vytvorenie panelov, ktoré zistili, že USA konali v rozpore k ich záväzkom vyplývajúcim z dohody o subvenciách a poľnohospodárstve. USA sa voči niektorým otázkam opakovane odvolalo a odvolací orgán podporil nález panelov, že FSC opatrenia predstavovali zakázané dotácie podľa Dohody o subvenciách a vyrovnávacích opatreniach, a tiež, že USA konali v rozpore s ich

---

<sup>139</sup> Mark Rhodes in N. Perdakis and Robert Read, *The WTO and the Regulation of International Trade: Recent Trade Disputes between the European Union and the United States* (Edward Elgar Publishing, 2005), 177-8.

<sup>140</sup> Mark Rhodes in N. Perdakis and Robert Read (2005), 178.

<sup>141</sup> Mark Rhodes in N. Perdakis and Robert Read (2005), 178-9.

záväzkami podľa Dohody o poľnohospodárstve v tom, že zaviedli dotácie pre export cez FSC spôsobom, ktorý vedie, alebo môže viesť k obchádzaniu ich záväzkov v oblasti poľnohospodárstva.<sup>142</sup>

Keďže americké úrady vo veci nepostúpili i napriek ich sľubom implementovať nálezy DSB, požiadala EÚ o oprávnenie zaviesť vhodné protiopatrenia a pozastavenie výhod pre USA. USA požiadali o arbitráž, ktorá rozhodla, že EÚ môže pozastaviť výhody formou 100 percentnej ad valorem dane na importy určitých tovarov z USA do hodnoty 4,043 milióna dolárov ročne. V roku 2004 požiadala EÚ znovu o konzultácie kvôli ďalšej novele zákona z roku 2004, ktorá síce mala zámer implementovať odporúčania DSB, ale porušovala ich v tých istých bodoch ako predchádzajúce novely. Európskej únii sa hlavne nepozdávali dočasné opatrenia, ktoré umožňovali americkým exportérom pokračovať v porušovaní záväzkov WTO. Spor bol ukončený až v roku 2006, keď USA implementovalo odporúčania WTO.<sup>143</sup>

Ďalšie dve sťažnosti EÚ sa tiež týkali priemyselnej politiky. V prípade amerického zdanenia na údržbu prístavu podala EU tiež žiadosť o konzultácie s USA. Podľa EÚ bol v rozpore s niekoľkými článkami Dohody GATT. Tento prípad je doteraz v štádiu konzultácie.<sup>144</sup> Ďalšia sťažnosť podaná Európskou úniou sa týkala Zákona o obchode z roku 1974, ktorý upravoval uvalovanie obchodných sankcií. Podľa EÚ sekcie 301 až 310 tohto zákona ukladali prísne časové obmedzenia, v rámci ktorých musí byť rozhodnuté a obchodné sankcie uvalené. Panel vytvorený v roku 1999 zistil, že sekcie časti sekcií 304, 305 a 306 neporušovali pravidlá GATT a WTO.<sup>145</sup>

Zvyšných sedem sporov podaných Európskou úniou sa týkalo prístupu na trh. Jeden z prípadov sa zaoberal zvýšením taríf na produkty z Európskych spoločenstiev. Európska únia požiadala

---

<sup>142</sup> FSC: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds108\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds108_e.htm)

<sup>143</sup> FSC: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds108\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds108_e.htm)

<sup>144</sup> Harbour Maintenance Tax:

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds118\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds118_e.htm)

<sup>145</sup> Section 301 Trade Act

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds152\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds152_e.htm)

o konzultácie v roku 1996 kvôli opatreniam v Prezidentskej vyhláske z roku 1987. Opatrenia vo vyhláske boli odvetou za európsku direktívu k hormónom. Vyhláska mala za následok navýšenie taríf na produkty z EÚ, čo porušovalo pravidlá WTO podľa EÚ. Spojené štáty tieto opatrenia stiahlo v roku 1996 a EÚ nepokračovala v paneli.<sup>146</sup>

Nasledujúcu sťažnosť na Spojené štáty podala EÚ tiež v roku 1996 kvôli anti-dumpingovým clám na exporty karamidu z Nemecka, ktoré podľa EÚ porušujú články 9 a 11 Antidumpingovej dohody. Táto roztržka je od roku 1996 v štádiu konzultácie a panel nebol vytvorený.<sup>147</sup> Nová sťažnosť zo strany Európskej únie bola podaná v roku 1997 vo veci nových opatrení v textilnom priemysle. Európska únia tvrdila, že zmena v americkej legislatíve v aplikovaní pravidla pôvodu textilných produktov mala vplyv na exporty európskych látok, šálov a iných textilných produktov do USA. Podľa EÚ európske produkty prestali byť v USA rozpoznávané, že sú európskeho pôvodu, a preto stratili voľný prístup na americké trhy. V roku 1998 súhlasili obe strany so vzájomným riešením a spor bol uzavretý.<sup>148</sup>

Sťažnosť, ktorá bola podaná v roku 1997, sa týkala zákazu importu hydiny a hydinových produktov z EÚ do USA. EÚ tvrdila, že zákaz je síce údajne kvôli bezpečnosti, ale nešpecifikuje, prečo európske produkty z hydiny zrazu nevyhovujú požiadavkám pre vstup na americké trhy. Panel v tejto veci ešte nebol začatý.<sup>149</sup>

Ohniskom sváru ďalšieho sporu bol americký Anti-dumpingový zákon z roku 1916, ktorý bol podľa EÚ stále aplikovaný na import a vnútroštátny predaj zahraničných produktov nehladiac na ich pôvod. EÚ tiež tvrdila, že tento zákon paralelne

---

<sup>146</sup> Tariff Increases on Products from the European Communities  
[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds39\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds39_e.htm)

<sup>147</sup> Anti-Dumping Measures on Imports of Solid Urea from the Former German Democratic Republic

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds63\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds63_e.htm)

<sup>148</sup> Measures Affecting Textiles and Apparel Products  
[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds85\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds85_e.htm)

<sup>149</sup> Measures Affecting Imports of Poultry Products  
[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds100\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds100_e.htm)

existuje so Zákonom o tarifách z roku 1930, ktorý zahŕňa implementáciu multilaterálnych anti-dumpingových opatrení. Podľa EÚ porušovali Spojené štáty dohodu GATT, dohodu WTO a Antidumpingovú dohodu.<sup>150</sup>

Vytvorený panel, ako i odvolací orgán potvrdili obvinenia EÚ, a preto USA vyjadrili zámer implementovať rozhodnutia a odporúčania orgánu na riešenie sporov, ale požadovali určitý čas na implementáciu. Spojené štáty predložili návrh novely americkému kongresu, ktorý o tom ešte nerozhodol a EÚ im pohrozila, že pokiaľ sa USA neprispôbia odporúčaniam orgánu DSB, budú požadovať pozastavenie výhod. V roku 2002 požiadali o povolenie na pozastavenie výhod formou ekvivalentnej legislatívy proti importom z USA. Vzápätí na to, Spojené štáty vyjadrili námietku a požiadali o arbitráž. Američania tvrdili, že Únia nespĺnila princípy a procedúry článku o pozastavení výhod. Arbitráž bola v roku 2002 pozastavená, pretože návrh zákona o zrušení Zákona 1916 bol skúmaný americkým Kongresom.<sup>151</sup>

V roku 2002 USA oznámili, že bol prijatý zákon na zrušenie antidumpingového zákona. Európska únia niekoľkonásobne naliehala na USA, aby bola nová legislatíva implementovaná, pretože európske spoločnosti mali vysoké náklady v súdnych jednaniach v USA. Vzhľadom na to, že v roku 2003 ešte nebola legislatíva zmenená, EÚ požiadala o pokračovanie v arbitráži, ktorá udala dva parametre<sup>152</sup> pre EÚ pri kalkulácii rozsahu odvetných opatrení. Prípado zostal doteraz neuzavretý.<sup>153</sup>

V nasledujúcom prípade sa Európska únia sťažovala na uvalenie odvetných ciel na určité oloveno- a bizmutovo-ocel'ové tyče

---

<sup>150</sup> 1916 Act (EC)

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds136\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds136_e.htm)

<sup>151</sup> 1916 Act (EC)

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds136\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds136_e.htm)

<sup>152</sup> 1. rozsah škôd pre európske spoločnosti, ktoré museli zaplatiť v súdnych konaniach

2. čiastka, ktorú museli európske spoločnosti zaplatiť americkým žalobcom podľa zákona 1916

<sup>153</sup> 1916 Act (EC)

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds136\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds136_e.htm)



z Veľkej Británie. Panel vytvorený v roku 1999 zistil, že uvalením odvetných ciel na importy z roku 1994, 1995 a 1996 Spojené štáty porušili článok 10 Dohody o dotáciách. USA sa odvolali voči niektorým zisteniam a odvolací orgán v roku 2000 potvrdil zistenia panelu. V roku 2000 informovali Spojené štáty, že implementujú rozhodnutia a odporúčania DSB. Európska únia nepodala sťažnosť na USA z dôvodu nesúladu amerických obchodných praktík s pravidlami WTO, ale podala novú sťažnosť na USA.<sup>154</sup>

V poslednom prípade podanom Európskou úniou šlo o ďalší spor v oblasti textilu. V predchádzajúcom spore sa obe strany dohodli na vzájomnom riešení. Avšak Európska únia tvrdí, že USA neimplementovali svoje záväzky, a preto stále porušujú pravidlá WTO. Roztržka sa týkala zmien v pravidlách pôvodu textilu, ktoré negatívne ovplyvnili exporty z EÚ. V roku 2000 sa obe strany opätovne dohodli na vzájomnom riešení.<sup>155</sup>

### **3.3.2 Spojené štáty americké verzus Európska únia**

V Prílohe č.7 sú znázornené prípady, v ktorých, naopak, podali sťažnosť Spojené štáty americké na Európsku úniu. Jedným z najviac medializovaných prípadov z 90. rokov bola sťažnosť USA na Úniu kvôli hormónom používaných na chov dobytká v USA. Išlo o typickú ideologickú roztržku, kde dochádzalo k porušovaniu obchodných pravidiel kvôli tlaku verejnosti a ich obáv o zdravie. Spor siaha do roku 1988, keď Európske spoločenstvá zakázali používanie rastových hormónov, ktoré sa dovtedy používali v chove dobytká. Zákaz bol odôvodnený vedeckým výskumom, ktorý potvrdil, že mäso z týchto zvierat nie je bezpečné pre konzumentov.

---

<sup>154</sup> Lead and Bismuth II

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds138\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds138_e.htm)

<sup>155</sup> Measures Affecting Textiles and Apparel Products (II)

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds151\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds151_e.htm)

Pre Európanov bol tento spor vecou zdravia, kým Američania ho videli ako maskovanú formu protekcionizmu.<sup>156</sup>

Utvorený panel ako aj odvolací orgán zistili, že zákaz šiestich rastových hormónov, ktoré sa používajú na chov dobytka, je v rozpore s SPS dohodou (Sanitary and Phytosanitary). Európska únia požiadala o primeraný čas na implementáciu potrebných opatrení, ale neimplementovala odporúčania v stanovenej dobe a po jej uplynutí USA požiadali o pozastavenie výhod v hodnote 202 miliónov dolárov, avšak panel im priznal len 116.8 milióna. Európska únia požadovala zrušenie sankcií, pretože nezávislý vedecký výskum dokázal, že hormóny znamenali zdravotné riziko pre konzumentov a týmto splnili SPS dohodu. Avšak podľa USA viacero štúdií dokázalo opak, a to, že rastové hormóny nepredstavujú zdravotné riziko. V roku 1999 sa spor vyostrel, keď EÚ pohrozila USA, že zakáže dovoz ich ostatného dobytka, ktorý obsahoval stopy zakázaných hormónov, i keď mal byť oficiálne bez rastových hormónov. USA preto sami pozastavili dovoz dobytka, ktorý mal byť bez hormónov a spustili vyšetovanie ich vlastných monitorovacích opatrení. Roztržka nebola doteraz uzavretá a je opäť v štádiu konzultácií.<sup>157</sup>

Nasledujúci spor je príkladom priemyselnej politiky v oblasti práv duševného vlastníctva v televízii a vo filme. Podľa USA podstatná časť gréckych televíznych staníc pravidelne vysielala programy a filmy, na ktoré sa vzťahuje duševné vlastníctvo, a to bez schválenia vlastníkov duševných práv. Roztržka sa vyriešila v roku 2001, keď obe protistrany oznámili, že sa vzájomne dohodli na riešení.<sup>158</sup>

Ostatné spory podané Spojenými štátmi sa týkali prístupu na trh pre svoje produkty a služby. Napríklad, v prípade z roku 1995 sa

---

<sup>156</sup> S. Marsh and Hans Mackenstein *The International Relations of the European Union* (Pearson Education, 2005), 119.

<sup>157</sup> S. Marsh and Hans Mackenstein *The International Relations of the European Union* (Pearson Education, 2005), 119.

<sup>158</sup> Enforcement of Intellectual Property Rights for Motion Pictures and Television Programs  
[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds124\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds124_e.htm)

Spojené štáty sťažovali na importné clá obilnín. USA sťažnosť stiahli, pretože Európska únia prijala potrebné opatrenia.

V ďalších dvoch prípadoch šlo o nezhody v importe, predaji a distribúcii banánov. Počiatky banánového obchodného režimu siahajú do konvencie z Lomé z roku 1975, ktorá podchytila obchodné vzťahy EÚ s ich bývalými kolóniami a umožnila im preferenčný prístup na svoje trhy. Banánový obchodný režim bol do roku 1993 v rámci Európskych spoločenstiev založený na segmentácii trhu, pričom existovali tri rôzne importné režimy, v rámci ktorých existovalo osem národných režimov regulujúcich cenu a distribúciu. Rôzne banánové režimy pred rokom 1993 a implementáciu vnútorného trhu boli dedičstvom koloniálnych vzťahov a väzieb.<sup>159</sup>

Tým, že je Európska únia druhým najväčším konzumentom banánov po USA, má veľkú silu na svetových trhoch a obmedzením importov spôsobila navýšenie cien banánov nad úroveň svetových cien, čím získali dodávatelia z ACP vyššie príjmy, než ich konkurenti z nečlenov ACP.<sup>160</sup> Prvý banánový režim nebol kompatibilný s dohodou GATT a WTO v dvoch smeroch: neposkytoval rovnaký prístup na trh všetkým rozvojovým krajinám a bránil vo voľnom pohybe banánov v rámci Európskych spoločenstiev.

Druhý banánový režim vstúpil do platnosti v roku 1993 a zjednotil národné režimy do jedného. Na druhej strane mal tento režim negatívny efekt na importy predovšetkým z krajín Latinskej Ameriky, ktoré používali dolár ako medzinárodnú platobnú menu. Tento režim bol katalyzátorom pre podanie sťažností na EÚ v rámci GATT a WTO zo strany viacerých latinskoamerických členov. Okrem nich sa na Európsku úniu sťažovali aj Spojené štáty americké. USA boli hlavným žalobcom i napriek tomu, že sa ich tento spor týkal len nepriamo, pretože americké exportné spoločnosti (Chiquita, Dole a Del Monte) exportujúce z Latinskej Ameriky do

---

<sup>159</sup> Robert Read in N. Perdikis and Robert Read (2005), 110.

<sup>160</sup> Robert Read in N. Perdikis and Robert Read (2005), 110.

Európy prichádzali o zisky. USA a EU priamo neobchodovali s banánmi a obaja partneri boli ich hlavnými konzumentmi.<sup>161</sup>

Panel k banánovému režimu zistil, že problém nebol v režime pre import banánov z krajín ACP, ktoré mali výnimku WTO povoľujúcu špeciálne obchodné podmienky pre rozvojové krajiny, ale v licencovaní, ktoré umožnilo importné kvóty. V obchodných sporoch v rámci GATT mala EÚ možnosť vetovať nález panelu, ale v rámci WTO, sa mohla len odvolať. Odvolací orgán potvrdil nález panelu a EÚ prisľúbila, že sa začne riadiť odporúčaniami WTO, ale bez uvedenia dátumu.<sup>162</sup> EÚ implementovala revidovaný importný režim v roku 1999, ale i tento režim bol označený panelom ako nekompatibilný s WTO, pretože rezervoval určité množstvo importu banánov pre krajiny ACP a licenčný systém naďalej diskriminoval vývozcov z Latinskej Ameriky. Ako odvetu za stratené príjmy uvalili Spojené štáty 100 percentné clo na nepoľnohospodárske importy z Európskej únie v hodnote 191,4 milióna dolárov.<sup>163</sup>

Oba spory sú podľa ich aktuálneho statusu vo WTO ešte nedoriešené, ale v skutočnosti sa USA a EÚ dohodli na riešení v decembri 2009, keď sa v Ženeve stretli zástupcovia EU, USA, ACP a Latinskej Ameriky. Dohodou potvrdili zníženie taríf pre banány z Latinskej Ameriky na 114 eur za tonu ako výmenu za ukončenie sporu vo WTO. Bývalé kolónie budú mať naďalej bezcolný prístup na európske trhy a dostanú jednorazovú platbu 200 miliónov eur. Importy banánov z krajín ACP klesnú o 14 percent, čo ich bude stáť 40 miliónov dolárov ročne a importy z iných krajín vzrastú o 17 percent, čím klesnú ceny banánov v EU o zhruba 12 percent.<sup>164</sup>

Príčinou ďalšej sťažnosti na Európsku úniu bola reklasifikácia určitých LAN (Local Area Network) prístrojov

---

<sup>161</sup> Robert Read in N. Perdakis and Robert Read (2005),111-2.

<sup>162</sup> Thomas C.Fischer, 203.

<sup>163</sup> Elton V. Smith. *Perspectives on international trade* (Hauppauge, N.Y. : Nova Science Publishers, 2002): 33-35.

<sup>164</sup> John Miller, "EU Ends 16-Year Banana Trade Battle: Agreement to Cut Tariffs Will Benefit U.S. Fruit Companies." *The Wall Street Journal*. 16/12/2009 <http://online.wsj.com/article/SB126089161812692163.html>

a počítačov. Panel rozhodol, že Európska únia porušila dohodu GATT, ale odvolací orgán zistenie panelu zvrátil a v roku 1998 bola roztržka uzavretá.<sup>165</sup> Siedma roztržka bola podaná Spojenými štátmi vo veci exportných dotácií pre syry. USA tvrdili, že opatrenia Európskeho spoločenstva majú negatívny vplyv na americký predaj mliečnych výrobkov. Tento spor sa zatiaľ tiež nedoriedil a od roku 1997 je v štádiu konzultácií.<sup>166</sup> V poslednom prípade podali USA sťažnosť na EÚ vo veci autorských práv, ktoré podľa USA európsky právny systém neposkytoval. Roztržka sa ukončila vzájomným riešením v roku 2000.<sup>167</sup>

### **3.4 Závěry**

Bilaterálne ekonomické vzťahy Európskej únie a Spojených štátov amerických boli v 90. rokoch formované dvomi hlavnými prúdmi. Na jednej strane sa delili obe ekonomické veľmoci o vysoko integrovaný obchodný a investičný vzťah a na druhej strane, boli ich bilaterálne vzťahy predmetom sporov, ktoré sa stávali čím ďalej, tým viac problematickejšími.

Transatlantická ekonomická agenda sa zmenila v dôsledku rastu transatlantického obchodu a investícií a postupného poklesu taríf a dovozných kvót medzi Európskou úniou a Spojenými štátmi, ktoré boli dôsledkom liberalizácie obchodu. Pred rokom 1990 dominovali európsko-americkým vzťahom obchodné otázky týkajúce sa predovšetkým priamych bariér obchodu, ktoré boli uvalené na amerických a európskych hraniciach. S poklesom taríf a kvót poklesol aj význam priamych bariér obchodu a stúpol význam netarifných bariér ako hlavného zdroja obchodných sporov. S netarifnými bariérami mala Európska únia už predchádzajúcu skúsenosť pri budovaní vnútorného trhu a s tým súvisiacom

---

<sup>165</sup> Computer Equipment

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds62\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds62_e.htm)

<sup>166</sup> Measures Affecting the Exportation of Processed Cheese

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds104\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds104_e.htm)

<sup>167</sup> Measures Affecting the Grant of Copyright and Neighbouring Rights

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds115\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds115_e.htm)

harmonizovaní pravidiel a vzájomným uznávaním národných noriem.

I napriek snahám o harmonizáciu obchodných pravidiel sa vynorilo veľa prípadov, ktoré bránili vo voľnom obchode medzi Európou a Amerikou. Prípady sa týkali rozmanitých odvetví: od zdravotne nezávadných potravín, cez environmentálne otázky až po ochranu dát. V niektorých prípadoch to viedlo až k otvoreným obchodným sporom, čo malo za následok, že podnikatelia na oboch stranách Atlantiku začali naliehať na svoje vlády, aby spolupracovali a snažili sa týmto roztržkám zabrániť a riešiť ich.

Konflikty sa stávali čoraz ťažšie riešiteľnými a v mnohých prípadoch viedli k stratégii oko za oko, zub za zub. Zdá sa, že politici v niektorých prípadoch hľadali namiesto kompromisov, skôr cesty ako sa odplatiť, čoho príkladom je zvýšenie taríf na produkty z Európskeho spoločenstva ako odvetta za európsku direktívu k hormónom.

Významným pokrokom oproti GATT bolo vytvorenie Dispute Settlement Understanding na riešenie obchodných sporov. Oproti GATT mal tento systém výhodu v tom, že uvažoval sankcie, kým pri riešení sporov v GATT mohol vinník vetovať zistenia panelu a vyhnúť sa tak náprave nekalého obchodu. Nový DSU umožnil obom stranám vzájomné konzultácie a čas na nájdenie spoločného riešenia. V prípade, že sa strany naďalej nedokázali dohodnúť, bol vytvorený nestranný panel na preskúmanie tvrdení oboch strán. Správa panelu sa stala záväznou po jej prijatí v DSB, avšak obe ekonomiky sa voči tejto správe vo veľa prípadoch odvolali.

Po prijatí správy podanej odvolacím orgánom mala nasledovať implementácia. Pokiaľ vinník naďalej nesúhlasil s odporúčaniami v DSU, snažil sa získať čas napríklad tým, že sa vyjadril, že súhlasí s implementáciou, ale že na prevedenie potrebných zmien potrebuje určitý čas, pretože závisia aj od zákonodarných orgánov (napríklad: Antidumpingový zákon v USA, zdanenie zahraničných korporácií v USA, európska direktíva

o hormónoch, banánové vojny). Takto dochádzalo k niekoľkonásobnému zostavovaniu panelov, odvolacích orgánov, prípadne arbitráží až nakoniec k žiadosti o povolenie sankciovať vinníka podobnými opatreniami.

Boli to práve sankcie alebo ich hrozba, ktoré prispeli k ukončeniu sporov. Na druhej strane majú ale sankcie svoje nedostatky, a to, že nie vždy sa pokutuje to isté odvetvie, ktoré porušuje medzinárodné dohody. Ďalej, že odvetné opatrenia trestajú nielen producentov v krajine vinníka, ale aj konzumentov v krajine sťažovateľa, ktorí musia nakupovať za vyššie ceny. Ich ďalšou nevýhodou je, že k sankciám môže siahnuť len strana sporu ako k forme nápravy, ale ostatní členovia WTO, ktorí tiež znášajú výsledky nekalých obchodných praktík a nepodali sťažnosť vo WTO ich musia naďalej znášať.

## Záver

Európska únia spolu so Spojenými štátmi americkými sú nielen najväčšími a najvplyvnejšími ekonomikami sveta, ale i sebe navzájom najväčšími obchodnými partnermi. Ich obchodný vzťah prešiel v 90. rokoch niekoľkými výzvami a premenami, od Uruguajského kola GATT, cez poľnohospodárske reformy, transatlantické deklarácie obchodného partnerstva až po niekoľko vyostrených obchodných sporov.

Z hľadiska inštitúcií a ich právomocí v oblasti medzinárodného obchodu sa Európska únia vyznačuje komplexnosťou. Rímskou zmluvou síce nadobudla supranacionálna inštitúcia, Komisia, právomoc reprezentovať svojich členov na medzinárodných obchodných rokovaniach, ale jej právomoci uzatvárať dohody sú pod drobnohľadom Rady Európskej únie a členských štátov.

Proces delegácie právomocí z členských štátov na Európsku komisiu dokážu najlepšie popísať Putnamova trojúrovňová hra a teória pán – správca (principál - agent). Pán, čiže členský štát, deleguje právomoci zastupovať jeho záujmy Rade Európskej únie, ktorá sa dohodne na spoločnej pozícii a poverí Komisiu, aby hájila európske záujmy na medzinárodných rokovaniach. Naopak, Putnamova hra popisuje interakciu rôznych záujmových skupín na troch úrovniach: na domácej, európskej a medzinárodnej.

Obe teórie sa navzájom dopĺňajú. Kým Putnamova trojúrovňová hra popisuje interakciu na jednotlivých úrovniach – hlavne v podobe tlakov a stratégií na presadenie určitých obchodných záujmov, teória pán – správca vysvetľuje delegáciu právomocí medzi jednotlivými úrovňami. Ďalší rozdiel spočíva v tom, že Putnamova hra nesie politický náboj v podobe rozdielnych preferencií v rámci svojich úrovní a snahy o ich presadenie na medzinárodnej úrovni. Naopak, teória pán - správca je ladená administratívnejšie, kde sa Komisia musí viac alebo menej pridržať



udeleného mandátu. Ďalším rozdielom je, že teória pán – správca dokáže popísať interakciu len v rámci jedného celku, napríklad EÚ alebo USA, kým Putnamova hra popisuje ich vzájomnú interakciu v podobe stratégií a tlakov na medzinárodnej úrovni.

Okrem týchto dvoch teórií sa na európsku integráciu v oblasti medzinárodného obchodu dajú aplikovať aj teórie patriace pod politický liberalizmus, a to: neofunkcionalizmus a liberálny intergovernmentalizmus. Kým neofunkcionalizmus nachádza svoje uplatnenie hlavne ako celkový trend postupného prehľbovania integrácie od 50. rokov až dodnes, liberálny intergovernmentalizmus nachádza uplatnenie v prípadoch, kde prehľbovanie integrácie naráža na problémy alebo je načas pozastavené. V 90. rokoch sa neofunkcionalizmus prejavil najmä v raste kompetencií Európskeho spoločenstva do nových oblastí, napríklad životného prostredia, regionálnej politiky alebo EMU. Naopak, liberálny intergovernmentalizmus podáva vysvetlenie k neúspechu dohody z Blair House ako k prikloneniu sa k najkonzervatívnejšiemu členovi EÚ a tiež k neúspechu Európskej komisie rozšíriť svoje kompetencie v otázkach nových predmetov medzinárodných obchodných rokovaní.

Pokiaľ sa liberálny intergovernmentalizmus a neofunkcionalizmus aplikujú na transatlantické vzťahy, je možné pozorovať prvky spill-over efektu aj v iniciatívach na vytvorenie transatlantického voľného trhu TAFTA a v o niečo menej ambicióznom projekte New Transatlantic Marketplace, kde sa Európski predstavitelia snažili preliať ekonomickú integráciu nielen v rámci EÚ, ale aj v rámci transatlantických vzťahov. Síce boli obe iniciatívy neúspešné v tom, že boli zmietnuté zo stola, prispeli k prehĺbeniu transatlantického priateľstva vo forme troch deklarácií (Transtlantická deklarácia, Nová transatlantická agenda a Transatlantické hospodárske partnerstvo). Tento ich čiastočný úspech hrá do kariet liberálnemu intergovernmentalizmu, kde nadnárodná spolupráca vo forme deklarácií znižuje transakčné náklady tým, že sa snaží o vytvorenie bilaterálneho obchodného

režimu, ale kde racionálne a sebou zaujaté štáty pristupujú iba na tie aspekty spolupráce, z ktorých môžu politicky alebo ekonomicky profitovať.

Transatlantické dohody z 90. rokov sa síce veľmi neponášajú na pôvodné iniciatívy, ale i tak sú úspechom v tom, že sa obe hospodárske veľmoci dokázali dohodnúť na spoločnom postupe pri riešení hospodárskych i politických výziev daného obdobia. Transatlantická deklarácia, akokoľvek stručná, podala základ pre formovanie budúcich transatlantických vzťahov. Nová transatlantická agenda na ňu nadviazala a rozšírila možnosti spolupráce na viacero úrovní, z ktorých dialóg TABD je dodnes aktívny a úspešne plní svoje zameranie.

Transatlantické hospodárske partnerstvo poskytlo najdetailnejšie vytýčenie spoločných cieľov spolupráce na multilaterálnej ako aj bilaterálnej úrovni. Partnerstvo sa zameriava hlavne na regulačné a harmonizačné opatrenia, ktoré bránia obchodu a nie je dostatočne ambiciózne na to, aký nesie názov. Hlavným dôvodom jeho zdržanlivosti a obmedzenosti sa na regulačné opatrenia sú predchádzajúca skúsenosť s ambicióznymi TAFTA a NTM, ktoré nielenže neboli politickou prioritou v USA, ale ktoré potopili samotní členovia EÚ. Ďalším z dôvodov sú ekonomické a politické dôsledky na multilaterálny systém a na WTO. Pokiaľ by si dve najvýznamnejšie ekonomiky vytvorili vlastnú zónu voľného obchodu, odklonilo by to ich pozornosť od multilaterálneho obchodného systému, ktorý by sa stal pravdepodobne druhoradým.

Fungovanie multilaterálneho systému pri riešení sporov bolo analyzované v tretej kapitole. Nová procedúra WTO na riešenie sporov prispela na jednej strane k efektívnejšiemu riešeniu a možnosti vymáhania nápravy oproti predchádzajúcemu systému v rámci GATT, ale na druhej strane, nedokáže zabezpečiť adekvátny spôsob nápravy pre všetky dotknuté strany, len pre strany, ktoré podali sťažnosť vo WTO.

Možnosť uvalenia sankcií je síce zlepšením oproti GATT, ale nie vždy je aj adekvátnym nápravným prostriedkom, napríklad

pokiaľ je sankciované iné odvetvie priemyslu ako to, v ktorom došlo k porušeniu pravidiel. Ich ďalšou nevýhodou je potrestanie nielen vinníka, ale aj konzumentov v štáte, ktorý podal sťažnosť, a ktorí musia nakupovať za vyššie ceny.

Keďže vzájomný obchod oboch ekonomík bol vo veľkej miere liberalizovaný, vyskytovali sa tarify a priame bariéry obchodu len ojedinele a predmetmi sporov sa najčastejšie stávali netarifné bariéry obchodu. Európska únia mala predchádzajúce skúsenosti s odbúraním netarifných bariér a s harmonizovaním obchodu, ale i napriek týmto snahám sa vyskytlo veľa prípadov, ktoré viedli k otvoreným obchodným sporom.

Spory prednesené na pôde WTO sa radili do troch kategórií: do kategórie ideologických sporov, do kategórie priemyselnej politiky a do kategórie prístupu na trh. Ideologické spory pramenili zo strachu z verejnosti. Konflikty typu priemyselnej politiky sa týkali obmedzenia súťaže a konflikty typu prístup na trh sa týkali určitých podmienok, ktoré museli produkty spĺňať, aby mohli vstúpiť na trh v danej krajine. Tieto typy sporov boli najčastejšie, ale väčšinou aj rýchlo uzavreté.

I napriek početným obchodným konfliktom medzi oboma stranami Atlantiku sú ich vzájomné obchodné vzťahy viac priateľské a založené na spolupráci než vyostrené. Vzhľadom na objem ich vzájomného obchodu je však prirodzené, že dochádza k sporom. Avšak tie nemajú príliš negatívny vplyv na ich celkové vzájomné vzťahy.

Počet znakov: 144,596  
Počet slov: 19,970

Počet znakov bez medzier: 124,777

## Summary

The thesis *European Union as a trade actor: the dynamics of the EU-US relations between 1991 and 1998* is concerned with the trade relations of the European Union with its biggest economic partner - the United States in the 1990s.

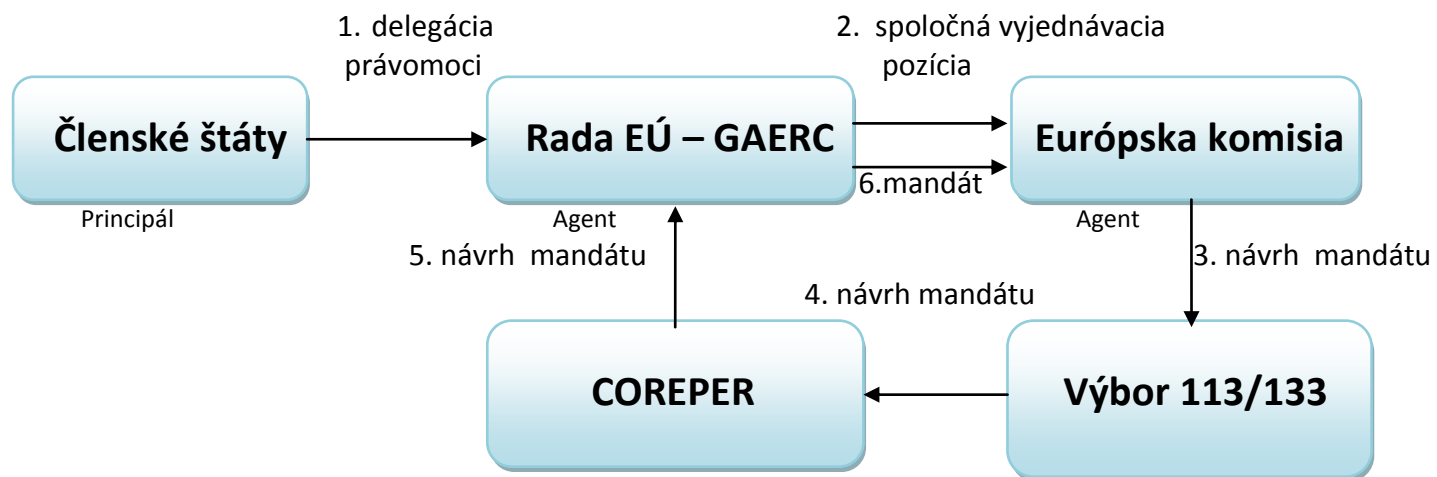
In the first chapter, the author examines the division of trade competence among the institutions of the European Union and its effect on decision making processes in international negotiations. The author also discusses the phases of negotiation of an international trade agreement with the European Union and which obstacles agreements have to face before being implemented. The second part of the chapter is concerned with shaping of the EU trade policy using the examples of the Uruguay Round and the introduction of the „new issues“ into the international trade agenda.

The second chapter examines the shaping of European and American trade preferences using the examples of the Transatlantic Declaration, New Transatlantic Agenda and Transatlantic Economic Partnership. The author not only analyzes how the three declarations shaped the transatlantic relations but also what their achievements and limits were.

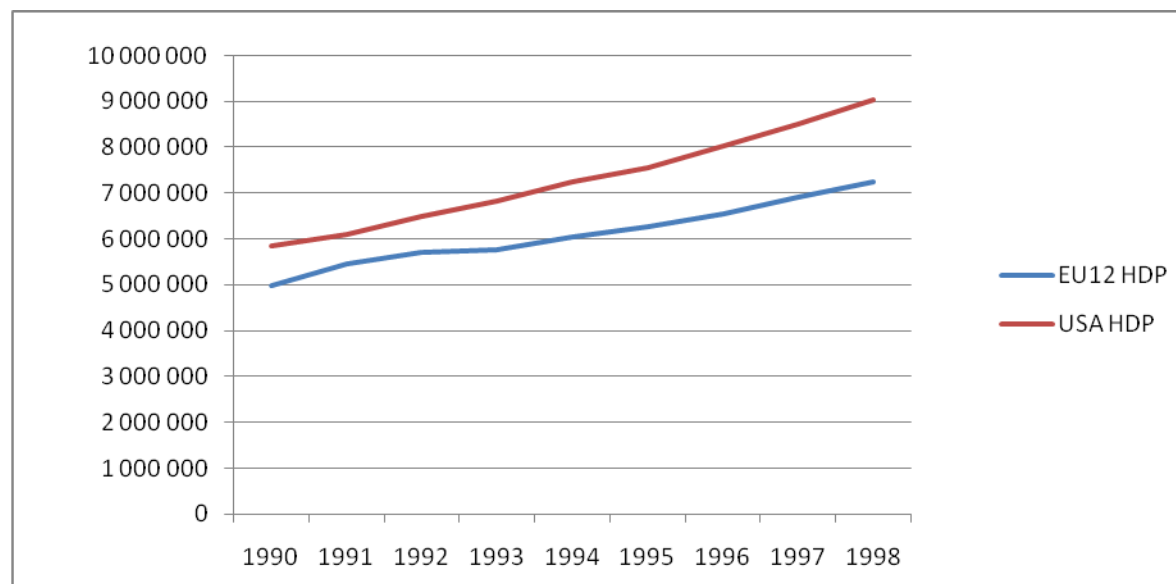
The third chapter is concerned with trade relations within the World Trade Organisation. First, the dispute settlement procedure is scrutinized, then the trade disputes submitted to the WTO between 1995 and 1998 are analyzed and classified according to the type of a dispute into three categories: ideological, industrial policy and market access.

## Prílohy

### Príloha 1: Reťazec delegácie právomocí pri medzinárodných rokovaníach



## Príloha 2: Hrubý domáci produkt USA a EÚ 12



Zdroje: US Department of Commerce, Eurostat

**Príloha 3: Objem vzájomného obchodu EÚ a USA**

	Exporty z USA do EU			Exporty z EU do USA			Celkový objem obchodu		
	1990	1995	2000	1990	1995	2000	1990	1995	2000
<b>Obchod s tovarmi</b>	95 604	121 728	162 583	91 434	134 298	219 946	187 038	256 026	382 529
v % USA	27,70	21,20	21,10	18,30	17,90	18,00	21,10	19,30	19,20
v % EU	16,10	19,80	16,80	16,80	20,70	25,60	16,50	20,30	21,00
<b>Obchod so službami</b>	41 630	66 233	92 675	44 830	52 064	81 942	86 460	118 297	174 617
v % USA	28,20	30,20	31,60	38,10	63,80	37,80	32,60	32,80	34,20
v % EU	17,20	14,90	16,20	10,80	11,40	14,20	13,10	13,10	15,20
<b>Spolu</b>	137 234	187 961	255 258	136 264	186 362	301 888	273 498	374 323	557 146
v % USA	25,60	23,70	24,00	22,10	20,90	20,90	23,80	22,20	22,20
v % EU	16,40	17,70	16,60	14,20	16,90	21,10	15,20	17,30	18,80

Zdroj: Hufbauer, Neumann (2002)

#### *Príloha 4: Obchodné spory EÚ a USA*

EU		USA	
<b>ako predkladateľ</b>	82	<b>ako predkladateľ</b>	94
<b>ako respondent</b>	70	<b>ako respondent</b>	110
<b>EU spolu</b>	152	<b>USA spolu</b>	204
<b>v %</b>	37%	<b>v %</b>	50%
<b>WTO spolu</b>		409	
<b>EU a USA ako jedna zo strán sporu</b>		356	
<b>v %</b>		87%	

Zdroj: údaje WTO



**Príloha 5: Obchodné spory EÚ a USA v 90. rokoch**

Počet sporov vo WTO	EU vs. USA	USA vs. EU	spolu	
v rokoch 1995-dodnes (5.2010)	29	15	44	
v %	66%	34%	100%	
v rokoch 1995-1998	12	8	20	
v %	60%	40%	100%	
Uzavreté	8	6	14	70%
Neuzavreté	4	2	6	30%
Priemerná dĺžka sporu (v rokoch)	6	7,88	6,94	
Priemerná dĺžka uzavretých sporov (v rokoch)	2,63	6	4,32	

Zdroj: údaje WTO

**Príloha 6: Zoznam sporov – EÚ ako predkladateľ**

Počet	EU ako predkladateľ	Označenie prípadu vo WTO	Rok podania	Rok uzavretia	Dĺžka trvania	Typ sporu
1.	Helms Burton	DS38	1996	1998	2	ideologický
2.	Procurement	DS88	1997	2000	3	ideologický
3.	FSC	DS108	1997	2006	9	priemyselná politika
4.	Harbour Maintenance Tax	DS118	1998	-	12	priemyselná politika
5.	Section 301 Trade Act	DS152	1998	2000	2	priemyselná politika
6.	Tariff Increases on Products from the European Communities	DS39	1996	1996	0	prístup na trh
7.	Anti-Dumping Measures on Imports of Solid Urea from the Former German Democratic Republic	DS63	1996	-	14	prístup na trh
8.	Measures Affecting Textiles and Apparel Products	DS85	1997	1998	1	prístup na trh
9.	Measures Affecting Imports of Poultry Products	DS100	1997	-	13	prístup na trh
10.	1916 Act (EC)	DS136	1998	-	12	prístup na trh
11.	Lead and Bismuth II	DS138	1998	2000	2	prístup na trh
12.	Measures Affecting Textiles and Apparel Products (II)	DS151	1998	2000	2	prístup na trh

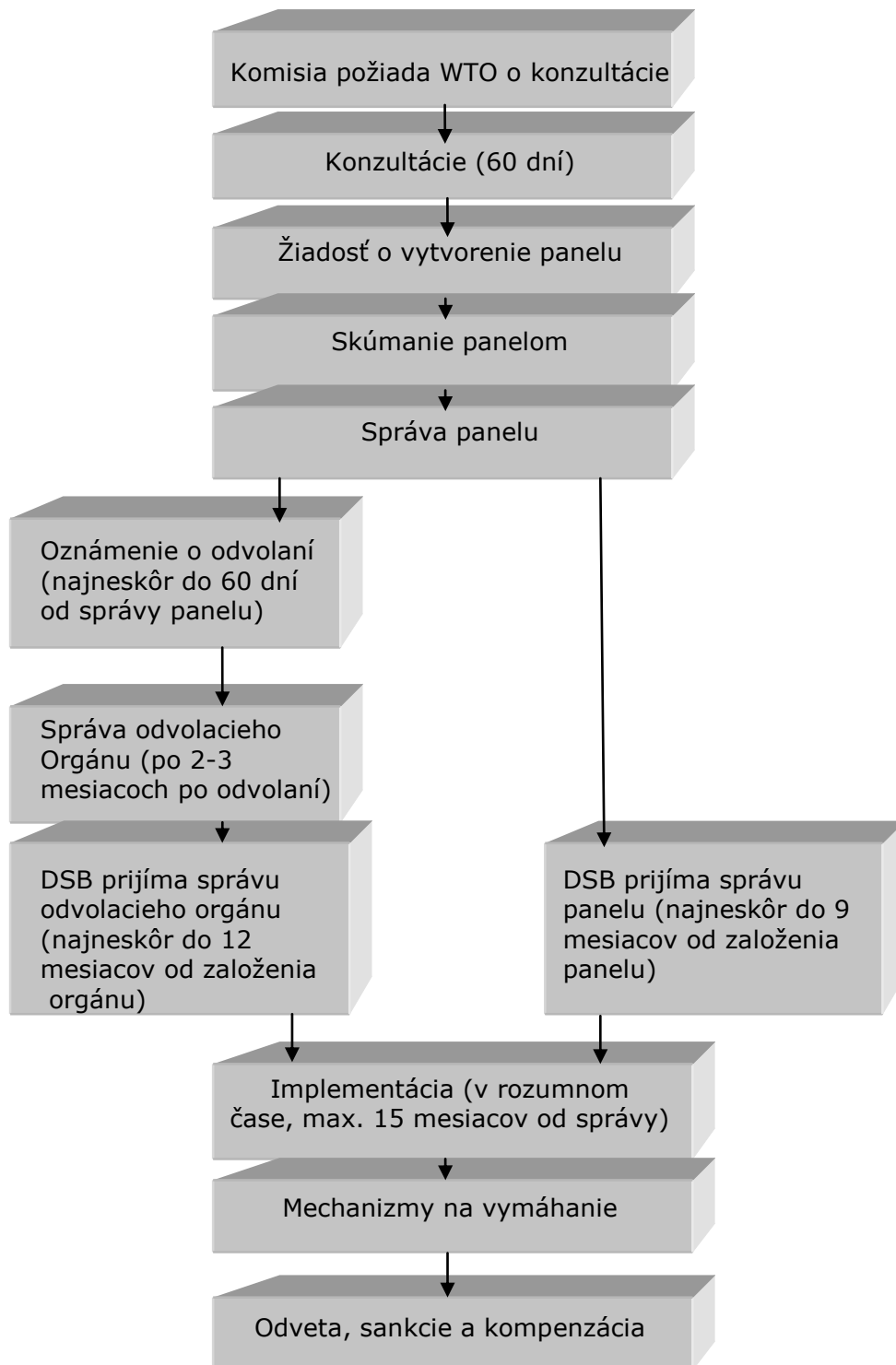
Zdroj: údaje WTO

**Príloha 7: Zoznam sporov – USA ako predkladateľ**

Počet	USA ako predkladateľ	Označenie prípadu vo WTO	Rok podania	Rok ukončenia	Dĺžka trvania	Typ sporu
1.	Hormones	DS26	1996	-	14	ideologický
2.	Enforcement of Intellectual Property Rights for Motion Pictures and Television Programs	DS124	1998	2001	3	priemyselná politika
3.	Duties on Imports of Grains	DS13	1995	1997	2	prístup na trh
4.	Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas	DS16	1995	2009	14	prístup na trh
5.	Bananas III	DS27	1996	2009	13	prístup na trh
6.	Computer Equipment	DS62	1996	1998	2	prístup na trh
7.	Measures Affecting the Exportation of Processed Cheese	DS104	1997	-	13	prístup na trh
8.	Measures Affecting the Grant of Copyright and Neighbouring Rights	DS115	1998	2000	2	prístup na trh

Zdroj: údaje WTO

## Príloha 8: Procedúra riešenia sporov vo WTO – Dispute Settlement Understanding



Zdroj: R. MacLean and Bettina Volpi. *EU Trade Barrier Regulation: Tackling Unfair Foreign Trade Practices* (Sweet & Maxwell, 2005), 225.

## Zoznam použitej literatúry

### ***Neperiodická literatúra:***

BRETHERTON, C. & J. Vogler. *The European Union as a Global Actor*. 2<sup>nd</sup> edition. London: Routledge, 2006.

EGAN, Michelle. „Introduction“ v *Conference Report: Creating a Transatlantic Marketplace: Government Policies and Business Strategies*. American Institute for Contemporary German Studies. Washington, D.C. November 1999.

FISCHER, Thomas C. *The United States, the European Union, and the "globalization" of World Trade: Allies or Adversaries?* Greenwood Publishing Group, 2000.

HILL, C. and Smith, M. (eds.) *International Relations and the European Union*. Oxford: Oxford University Press, 2005.

HOSLI, M., A. van Deemen and M. Widgren (eds) *Institutional Challenges in the European Union*. London: Routledge, 2002.

MACLEAN, Robert M. and Bettina Volpi. *EU Trade Barrier Regulation: Tackling Unfair Foreign Trade Practices*. Sweet & Maxwell, 2005.

MARSH, Steve and Hans Mackenstein. *The International Relations of the European Union*. Pearson Education, 2005.

MEUNIER, S. *Trading Voices: The European Union in International Commercial Negotiations*. Princeton: Princeton University Press, 2005.

PERDIKIS, Nicholas and Robert Read. *The WTO and the Regulation of International Trade: Recent Trade Disputes between the European Union and the United States*. Edward Elgar Publishing, 2005.

PETERSMANN, Ernst-Ulrich and Mark A. Pollack. *Transatlantic economic disputes: the EU, the US, and the WTO*. Oxford: Oxford University Press, 2003.

PETERSON John, *Europe and America: the prospects for partnership*. London, New York: Routledge, 1996.

PLECHANOVÁ, Běla. *Institucionální vývoj Evropské unie: od Maastrichtské smlouvy k východnímu rozšíření*. Praha: Karolinum, 2004.

READ, Robert. "Dispute Settlement, Compensation & Retaliation under the WTO." In Gaisford, J., & Kerr, W.A. (eds.), *Handbook on International Trade Policy*, Cheltenham: Edward Elgar, 2008.

ROSAMUND, Ben. *Theories of European Integration*. Basingstoke, 2000.

SMITH, Elton V.. *Perspectives on international trade*. Hauppauge, N.Y. : Nova Science Publishers, 2002.

STOLL, Peter-Tobias and Frank Schorkopf. *WTO: world economic order, world trade law*. Martinus Nijhoff Publishers, 2006.

WALLACE, H. and Wallace, W. (eds) *Policy-Making in the European Union*. Oxford: Oxford University Press, 2005.

YOUNG, Alasdair R. *Extending European Cooperation: The European Union and the 'new' international trade agenda*. Manchester University Press, 2002.

### ***Periodická literatúra:***

COLEMAN, William D. And Stefan Tangerman. "The 1992 CAP Reform, the Uruguay Round and the Commission: Conceptualizing Linked Policy Games." *Journal of Common Market Studies* 37.3 (1999): pp. 385-405.

DOUGAN, Michael. "Legal developments." *Journal of Common Market Studies* 43 (2005): 89-107.

GINSBERG, Roy H. "Conceptualizing the European Union as an International Actor: Narrowing the Theoretical Capability – Expectations Gap." *Journal of Common Market Studies* 37.3 (1999): pp. 429 – 454.

HINDLEY, Brian. „New institutions for transatlantic trade?“ *International Affairs* 75.1 (1999): 45-60.

MEUNIER, S. "What single voice? European institutions and EU-US trade negotiations." *International Organization* 54.1 (2000): pp. 103-35.

MEUNIER, S. and K. Nicolaidis. "Who speaks for Europe? The delegation of trade authority in the EU." *Journal of Common Market Studies* 37.3 (1999): pp. 477-501.

MEYER, Henning. „The Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration - Structural Shortcomings in an Experimental

Form of International Governance.“ Global Policy Institute, *Policy Paper 6*, June 2008.

SHERMAN, Richard and Johan Eliasson. „Trade Disputes and Non-state Actors: New Institutional Arrangements and the Privatisation of Commercial Diplomacy.“ *The World Economy* 29.4 (2006): 473-489.

SMITH, M. “The European Union's Commercial Policy: Between Coherence and Fragmentation.” *Journal of European Public Policy* 8.5 (2001): pp. 787-802.

WOOLCOCK, S. “The European Acquis and Multilateral Trade Rules: Are They Compatible?” *Journal of Common Market Studies* 31.4 (1993) pp. 539-558.

YOUNG, A. “The Adaptation of European Foreign Economic Policy: From Rome to Seattle.” *Journal of Common Market Studies* 38.1 (2000), pp. 93-116.

YOUNG, Alasdair R. “The Incidental Fortress: The Single European Market and World Trade.” *Journal of Common Market Studies* 42. 2 (2004): 393 – 414.

### ***Internetové zdroje:***

AHEARN, Raymond J. CRS Report for Congress: *Trade Conflict and the U.S.-European Union Economic Relationship*. 2007 <<http://italy.usembassy.gov/pdf/other/RL30732.pdf>> (Stiahnuté 20.1.2010)

AHEARN, Raymond J. et al. CRS Report for Congress: *European Union–U.S. Trade and Investment Relations: Key Issues* <http://www.fas.org/sgp/crs/row/RL34381.pdf> (Stiahnuté 20.1.2010)

Bureau of Economic Analysis: <http://www.bea.gov/index.htm> (Stiahnuté 2.5.2010)

BP Chair In Transatlantic Relations ,“The Political Economy of the Transatlantic Partnership,“ European University Institute. [http://www.hm-treasury.gov.uk/d/eui\\_report\\_03\\_268kb.pdf](http://www.hm-treasury.gov.uk/d/eui_report_03_268kb.pdf) (Stiahnuté 2.5.2010)

Cairns Group [http://www.cairnsgroup.org/wto\\_negotiations.html](http://www.cairnsgroup.org/wto_negotiations.html) (Stiahnuté 12.5.2010)

FROST, Ellen L. “The Transatlantic Economic Partnership.”The Peterson Institute for International Economics. Policy Brief 98-6 (1998). <http://www.iie.com/publications/pb/pb.cfm?ResearchID=85>

HUFBAUER, G. and F. Neumann (2002), *Trade and Investment: An American Perspective*.  
<<http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=460>>(Stiahnuté 12.5.2010)

KENNEDY, J.F. Philadelphia, July 4, 1962:  
<http://www.jfklibrary.org/Historical+Resources/Archives/Reference+Desk/Speeches/JFK/003POF03IndependenceHall07041962.htm>  
(Stiahnuté 25.7.2010)

KOHLER, Wilhelm. *Issues of EU-US Trade Policy*. 2002.  
<http://www.econ.jku.at/papers/2002/wp0203.pdf> (Stiahnuté 2.5.2010)

MILLER, John W. "EU Ends 16-Year Banana Trade Battle: Agreement to Cut Tariffs Will Benefit U.S. Fruit Companies."  
*The Wall Street Journal*. 16/12/2009  
<http://online.wsj.com/article/SB126089161812692163.html>  
(Stiahnuté 2.5.2010)

#### **EUROPA (portál Európskej únie):**

Transatlantic Declaration

[http://ec.europa.eu/external\\_relations/us/docs/trans\\_declaration\\_90\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/external_relations/us/docs/trans_declaration_90_en.pdf)

The New Transatlantic Agenda

[http://ec.europa.eu/external\\_relations/us/docs/new\\_transatlantic\\_agenda\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/external_relations/us/docs/new_transatlantic_agenda_en.pdf)

Transatlantic Economic Partnership

[http://ec.europa.eu/external\\_relations/us/docs/trans\\_econ\\_partner\\_11\\_98\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/external_relations/us/docs/trans_econ_partner_11_98_en.pdf)

Eurostat

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

#### **Portál Svetovej obchodnej organizácie WTO:**

Trade Policy Reviews: First Press Release, Secretariat and Government Summaries: European Union: July 1995

[http://www.wto.org/english/tratop\\_E/tpr\\_e/tp10\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_E/tpr_e/tp10_e.htm)

WTO Annual Report 1998

[http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/anre98\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anre98_e.pdf)

Hlavné právne dokumenty:

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/devel\\_e/d2legl\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/d2legl_e.htm)

Zoznam obchodných sporov WTO:

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_status\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm)



HelmsBurton:

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds38\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds38_e.htm)

Procurement:

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds88\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds88_e.htm)

FSC:

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds108\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds108_e.htm)

Harbour Maintenance Tax:

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds118\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds118_e.htm)

Section 301 Trade Act

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds152\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds152_e.htm)

Tariff Increases on Products from the European Communities

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds39\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds39_e.htm)

Anti-Dumping Measures on Imports of Solid Urea from the Former German Democratic Republic

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds63\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds63_e.htm)

Measures Affecting Textiles and Apparel Products

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds85\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds85_e.htm)

Measures Affecting Imports of Poultry Products

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds100\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds100_e.htm)

1916 Act (EC)

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds136\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds136_e.htm)

Lead and Bismuth II

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds138\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds138_e.htm)

Measures Affecting Textiles and Apparel Products (II)

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds151\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds151_e.htm)

Hormones

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds26\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds26_e.htm)

Enforcement of Intellectual Property Rights for Motion Pictures and Television Programs

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds124\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds124_e.htm)

Duties on Imports of Grains

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds13\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds13_e.htm)

Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas

[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds16\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds16_e.htm)

**Bananas III**

*[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds27\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds27_e.htm)*

**Computer Equipment**

*[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds62\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds62_e.htm)*

**Measures Affecting the Exportation of Processed Cheese**

*[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds104\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds104_e.htm)*

**Measures Affecting the Grant of Copyright and Neighbouring Rights**

*[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds115\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds115_e.htm)*

**Projekt diplomovej práce**

**Európska únia ako obchodný  
aktér: dynamika vzťahov EÚ a  
USA (1991-1998)**

**Meno študenta: Romana Iliášová**

**Vedúci práce: PhDr. Irah Kučerová, Ph.D.**

## **Európska únia ako obchodný aktér dynamika vzťahov EÚ a USA (1991-1998)**

Počas celého procesu európskej integrácie bolo rozdelenie kompetencií medzi Európskymi spoločenstvami a členskými štátmi v oblasti zahraničných vzťahov kontroverzné. Avšak rozdelenie kompetencií v oblasti vonkajších hospodárskych vzťahov nebolo až tak problematické ako rozdelenie politických. Význam ekonomických vzťahov začal postupne rásť a vo veľa prípadoch mali vonkajšie hospodárske vzťahy dopad na politické, ako napríklad počas banánovej vojny. Napriek prepojenosti oboch aspektov zahraničnej politiky ich Maastrichtská zmluva rozdeľuje: a to tak, že ekonomické vzťahy zaraďuje do prvého piliéra s právomocami Európskych spoločenstiev, a politické vzťahy do druhého, kde majú väčšie právomoci členské štáty. Táto práca sa bude zaujímať predovšetkým o prvý piliér, a to o Európsku úniu ako hospodárskeho aktéra, ktorý svojimi ekonomickými podmienkami tvaruje ekonomické a politické vzťahy vo svete.

Vo svojom výskume sa budem koncentrovať na vzťahy Európskej únie a USA počas desaťročného obdobia, a to: od ukončenia rokovaní o Maastrichtskej zmluve v roku 1991 až po prijatie Transatlantického hospodárskeho partnerstva v roku 1998. V tomto období sa začala prehlbovať nielen európska ekonomická integrácia, ale aj globalizácia. Pričom v strednej a východnej Európe sa začalo obdobie ekonomickej a politickej transformácie a postupné otváranie sa trhov svetovému obchodu.

Dôvodom pre skúmanie tejto otázky je nielen dôležitosť tématiky, ale aj potreba predstaviť kritický pohľad na EÚ ako obchodného aktéra a zhodnotiť jej integrovanosť a efektívnosť v ekonomickej oblasti. Vo svojej práci sa pokúsim odpovedať na otázku ako sa Európska únia v období od roku 1991 do 1998 profilovala ako obchodný partner USA, aké boli jej zahranično-obchodné ciele a k akým neekonomickým cieľom využívala

zahraničný obchod. Pre výskum otázky budem hlavne vychádzať z akademických kníh zaoberajúcich sa touto tematikou, z článkov v odborných časopisoch, rovnako ako aj zo zdrojov publikovaných priamo Európskou úniou.

V prvých dvoch kapitolách práce budem používať deskriptívnu analýzu, kde budem popisovať špecifiká transatlantických vzťahov a rozdiely v obchodných preferenciách USA a EÚ. Tiež budem analyzovať ich aplikáciu vo vzájomnom obchode. V tretej časti budem používať prípadové štúdie, ktoré budem analyzovať a porovnávať prístup Európskej únie a USA v obchodných sporoch.

V rámci svojej analýzy rozdelím prácu do troch kapitol. Prvá kapitola bude popisovať špecifiká transatlantických vzťahov. Druhá kapitola bude analyzovať obchodné preferencie USA a EÚ a k čomu sa obe strany zaväzujú vo svojich zmluvách ako napríklad Transatlantic Declaration (1990), New Transatlantic Agenda (1995) a Transatlantic Economic Partnership (1998). Tretia kapitola sa bude zaoberať zahranično-obchodnými vzťahmi Európskej únie a USA v rámci GATT a WTO. V tejto kapitole budem uvádzať príklady obchodných roztržiek medzi oboma ekonomickými veľmocami, a pritom budem analyzovať spôsob jednaní medzi odporujúcimi si stranami a spôsoby ich riešenia.

### **Predpokladaná osnova:**

Úvod

1. Špecifiká transatlantických vzťahov
2. Obchodné preferencie USA a EÚ
2. Obchodné vzťahy v rámci WTO

Záver

## **Literatúra:**

### **Sekundárne zdroje:**

Ahearn, Raymond J. and Jeremy V. Lane *et al.* *European Union-U.S. Trade Conflicts and Economic Relationship: US Trade Conflicts and Economic Relationship*. Nova Publishers, 2002.

Bretherton, C. & J. Vogler. *The European Union as a Global Actor*. 2<sup>nd</sup> edition. London: Routledge, 2006.

Fischer, Thomas C. *The United States, the European Union, and the "globalization" of World Trade: Allies or Adversaries?* Greenwood Publishing Group, 2000.

Frost, Ellen L. *Transatlantic Trade: A Strategic Agenda*. Institute for International Economics. Peterson Institute, 1997.

Gianaris, Nicholas V.. *The North American free trade agreement and the European Union*. Greenwood Publishing Group, 1998.

Hill, C. and Smith, M. (eds.) *International Relations and the European Union*. Oxford: Oxford University Press, 2005.

Hosli, M., A. van Deemen and M. Widgren (eds) *Institutional Challenges in the European Union*. London: Routledge, 2002.

Janatka, František. *Obchod v rámci Evropské unie a obchodní operace mimo členské země EU*. ASPI, 2004.

MacLean, Robert M. and Bettina Volpi. *EU Trade Barrier Regulation: Tackling Unfair Foreign Trade Practices*. Sweet & Maxwell, 2005.

Marsh, Steve and Hans Mackenstein. *The International Relations of the European Union*. Pearson Education, 2005.

Meunier, S. *Trading Voices: The European Union in International Commercial Negotiations*. Princeton: Princeton University Press, 2005.

Naftel, Mark and Lawrence J. Spiwak. *The Telecoms Trade War: The United States, the European Union, and the World Trade Organisation*. Hart Publishing, 2000.

Perdikis, Nicholas and Robert Read. *The WTO and the Regulation of International Trade: Recent Trade Disputes between the European Union and the United States*. Edward Elgar Publishing, 2005.

Read, Robert. "Dispute Settlement, Compensation & Retaliation under the WTO." In Gaisford, J., & Kerr, W.A. (eds.), *Handbook on Trade Policy*, Cheltenham: Edward Elgar, 2005.

Wallace, H. and Wallace, W. (eds) *Policy-Making in the European Union*. Oxford: Oxford University Press, 2005.

Young, Alasdair R. *Extending European Cooperation: The European Union and the 'new' international trade agenda*. Manchester University Press, 2002.

### **Periodická literatúra:**

Coleman, William D. And Stefan Tangerman. "The 1992 CAP Reform, the Uruguay Round and the Commission: Conceptualizing Linked Policy Games." *Journal of Common Market Studies* 37.3 (1999): pp. 385-405.

Dougan, Michael. "Legal developments." *Journal of Common Market Studies* 43 (2005): 89-107.

Ginsberg, Roy H. "Conceptualizing the European Union as an International Actor: Narrowing the Theoretical Capability – Expectations Gap." *Journal of Common Market Studies* 37.3 (1999): pp. 429 – 454.

Meunier, S. "What single voice? European institutions and EU-US trade negotiations." *International Organization* 54.1 (2000): pp. 103-35.

Meunier, S. and K. Nicolaidis. "Who speaks for Europe? The delegation of trade authority in the EU." *Journal of Common Market Studies* 37.3 (1999): pp. 477-501.

Smith, M. "The European Union's Commercial Policy: Between Coherence and Fragmentation." *Journal of European Public Policy* 8.5 (2001): pp. 787-802.

Woolcock, S. "The European Acquis and Multilateral Trade Rules: Are They Compatible?" *Journal of Common Market Studies* 31.4 (1993) pp. 539-558.

Young, A. "The Adaptation of European Foreign Economic Policy: From Rome to Seattle." *Journal of Common Market Studies* 38.1 (2000), pp. 93-116.

Young, Alasdair R. "The Incidental Fortress: The Single European Market and World Trade." *Journal of Common Market Studies* 42. 2 (2004): 393 – 414.

**Primárne zdroje:**



Marta Teplá. *Dohody EU se třetími zeměmi v oblasti agrárního obchodu*. Ministerstvo zemědělství České republiky, Odbor vztahů ke třetím zemím, 2004.

EUROPA (portál Európskej únie): <http://europa.eu/>

Publikácia Európskej komisie (<http://ec.europa.eu/>):

*Making Globalisation work for everyone: The European Union and world trade*, 2002.

<<http://ec.europa.eu/publications/booklets/move/37/en.pdf>>

*The EU in the World. The foreign policy of the European Union*. 2007.

<<http://ec.europa.eu/publications/booklets/move/67/en.pdf>>

*Better off in Europe: How the EU's single market benefits you*, 2005.

<<http://ec.europa.eu/publications/booklets/move/56/en.pdf>>

*Going for growth: The economy of the EU*, 2003.

<<http://ec.europa.eu/publications/booklets/move/40/en.pdf>>

*Tax Policy in the European Union*, 2000.

<[http://ec.europa.eu/publications/booklets/move/17/txt\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/publications/booklets/move/17/txt_en.pdf)>

### **Internetové zdroje:**

The European Policy Centre: <http://www.epc.eu/>

Ahearn, Raymond J. CRS Report for Congress: *Trade Conflict and the U.S.-European Union Economic Relationship*. 2007

<<http://italy.usembassy.gov/pdf/other/RL30732.pdf>>

Ahearn, Raymond J. et al. CRS Report for Congress: *European Union—U.S. Trade and Investment Relations: Key Issues*  
<<http://www.fas.org/sgp/crs/row/RL34381.pdf>>