

**UNIVERZITA KARLOVA**  
**FAKULTA SOCIÁLNÍCH VĚD**

INSTITUT MEZINÁRODNÍCH STUDIÍ  
KATEDRA ZÁPADOEVRÓPSKÝCH STUDIÍ

**DIPLOMOVÁ PRÁCE**

**Obchodní vztahy mezi Evropskou unií a Spojenými státy  
americkými – vývoj a obchodní spory po r. 1989**

Autor: Roman Bubeníček

Vedoucí práce: PhDr. Mgr. Lenka Škrábalová

Praha 2006

*Prohlašuji, že jsem diplomovou práci vypracoval samostatně a uvedl všechny použité prameny.*

V Praze, 22. května 2006

*Roman Bubeníček*

Roman Bubeníček, v. r.

## OBSAH

1.	<b>ÚVOD</b>	1
2.	<b>VÝVOJ OBCHODNÍCH VZTAHŮ EU A USA</b>	5
2.1	<b>Vymezení pojmu obchodních vztahů mezi Evropskou unií a Spojenými státy americkými</b>	5
2.1.1	Kvantifikace obchodních vztahů mezi EU a USA, popis jejich aktérů	5
2.1.2	Transatlantický obchod mezi EU a USA – obchod zbožím a službami, kapitálové toky	10
2.2	<b>Historický vývoj obchodních vztahů mezi Evropskou unií a Spojenými státy americkými</b>	12
2.2.1	Vývoj obchodních vztahů mezi EU a USA mezi léty 1945 – 1971	12
2.2.2	Vývoj obchodních vztahů mezi EU a USA mezi léty 1971 – 1990	24
3.	<b>SMLUVNÍ RÁMEC OBCHODNÍCH VZTAHŮ MEZI EU A USA, OBCHODNÍ POLITIKA EVROPSKÉ UNIE A SPOJENÝCH STÁTŮ AMERICKÝCH</b>	38
3.1	Transatlantická deklarace	38
3.2	Nová transatlantická agenda, Společný akční plán	43
3.3	Transatlantické ekonomické partnerství, Pozitivní ekonomická agenda a sektorové dohody	49
3.4	Společná obchodní politika Evropské unie – charakter, pravidla, instituce	55
3.5	Obchodní politika Spojených států amerických – vývoj, instituce	60
4.	<b>SPORNÉ OTÁZKY V TRANSATLANTICKÝCH OBCHODNÍCH VZTAZÍCH</b>	64
4.1	<b>Sporné otázky ve vzájemných obchodních vztazích z pohledu USA</b>	67
4.1.1	Spory v oblasti zemědělství – banánová válka, hovězí maso obsahující hormony a geneticky modifikované organismy	67
4.1.2	Spory v oblasti hospodářské soutěže – fúze GE/Honeywell, Microsoft	79
4.1.3	Spory v oblasti průmyslové politiky – Airbus/Boeing	87
4.2	<b>Sporné otázky ve vzájemných obchodních vztazích z pohledu EU</b>	91
4.2.1	Spory v oblasti průmyslu – dovoz oceli do USA	91

4.2.2	Spory související s americkou obchodní legislativou – antidumpingový zákon, Byrdův dodatek, Foreign Sales Corporations	94
4.2.3	Spory související s rozdílnými přístupy k obchodní politice a liberalizaci světového obchodu	101
5.	<b>ZÁVĚR</b>	105
	<b>SUMMARY</b>	110
	<b>SEZNAM PRAMENŮ A LITERATURY</b>	112

## 1. Úvod

Zárodky politicko-ekonomických vztahů mezi Spojenými státy americkými a Evropou sahají do hluboké minulosti, nelze zapomínat, že vznik a kořeny USA jsou bytostně spjaty s Evropou a staletími trvajícím epochou evropské nadvlády, hospodářské, politické i vojenské, nad okolním zbytkem světa reprezentované až již španělským, nizozemským, francouzským anebo britským impériem. Ne nadarmo dnes můžeme slyšet termíny jako euro-americká či západní civilizace, kultura. Zatímco Evropa dominovala světu po dlouhá staletí, USA se jako relativně mladý stát objevily v postavení významného hráče na globální ekonomické šachovnici až na počátku 20. století. Dvě světové války, jež ničivě zasáhly Evropu, znamenaly úpadek evropské moci a nutně urychlily nástup nové, do té doby poněkud izolované mimoevropské mocnosti – Spojených států amerických. Již vítězství Dohody v patové situaci první světové války by bylo jen stěží možné bez angažmá USA v tomto konfliktu. Je bezesporu zajímavé, že třetí ze čtrnácti bodů amerického prezidenta Woodrowa Wilsona (8. 1. 1918) požadoval „svobodu obchodu mezi všemi mírumilovnými národy“. Porážka mocností Osy v ještě zhoubnější druhé světové válce by pak byla bez vojenské, ale především ekonomické síly USA téměř nemožná, namátkou stačí připomenout americký zákon o půjčce a pronájmu z března 1941, na jehož základě USA masivně podpořily, materiálně i finančně, válečné úsilí svých spojenců. USA se po skončení druhé světové války staly nejvýznamnějším světovým věřitelem. Též v obnově zdevastované Evropy, přesněji řečeno západní Evropy, po druhé světové válce sehráli Američané stěžejní úlohu, a to například realizací Marshallova plánu (1948) či podporou a zdůrazňováním nutnosti užší evropské spolupráce. Základ budoucí opětovné prosperity demokratické západní Evropy tak byl v nemalé míře položen USA. Mimochodem podobný osud sdílelo poražené Japonsko, jež se pod kuratelou USA stalo hospodářskou velmocí. Etapa studené války byla charakteristická ideologickým soupeřením „kapitalistického“ bloku v čele s USA s „táborem míru a socialismu“ vedeného SSSR. Západní Evropa se vedle bezpečnostní hrozby ze

strany SSSR a jeho vazalů soustředila na postupné prohlubování ekonomické integrace, což se přes mnohé peripetie způsobené zejména postoji Francie dařilo. Obecně lze říci, že spory a třenice evropských zemí s USA byly v tomto období spíše vojensko-politického než ekonomického rázu. Rozpad komunistického bloku v roce 1989 a následná desintegrace SSSR během roku 1991 nastolila zcela novou mezinárodní situaci, nové výzvy, ale též hrozby a překážky, což se podstatně dotklo i ekonomické sféry například ve formě fenoménu globalizace. Také samotná Evropská unie prošla po skončení studené války zásadním vývojem a změnami vrcholícími zavedením měnové unie a společné měny euro.

Spojené státy americké a členské státy Evropské unie představují nesporně spolu s Japonskem nejvýznamnější ekonomická centra soudobého světa, Evropská unie a USA jsou dvěma nejmohutnějšími ekonomikami světa, které společně vytváří více než polovinu globálního hrubého domácího produktu a jejichž hospodářské styky jsou největšími existujícími bilaterálními obchodními a investičními vztahy v globálním měřítku. Třebaže transatlantické obchodní vztahy stojí poněkud ve stínu politických událostí, charakterizovaných kupříkladu euro-americkým rozkolem souvisejícím s válkou v Iráku (2003), představuje ekonomicko-obchodní aspekt zřejmě nejdynamičtější prvek transatlantických vztahů jako celku. Nejedná se o neměnnou oblast, nýbrž o „živou“, neustále se proměňující a vyvíjející materii, jejíž relevance je srovnatelná s dnes preferovanými otázkami bezpečnostně-strategickými, a tudíž ji nelze v analýzách transatlantických vztahů opomíjet. Transatlantické obchodní styky však nejsou bezproblémové, vzhledem ke gigantickému rozsahu oboustranné obchodní výměny se není možno vyvarovat sporných bodů a rozepří, jejichž řešení je zdlouhavou, nezřídka mnohaletou záležitostí. Tato práce se bude zabývat nejen rozbořem vývoje transatlantických obchodních vztahů po druhé světové válce, jejich smluvního rámce, ale i problematikou obchodních sporů mezi USA a EU, pramenících zejména ve státním protekcionismu a pomoci poskytované domácím producentům a vývozcům

z veřejných prostředků, v aktivitách zaměřených na prosazování a šíření vlastních politických a ekonomických zájmů a dále v souboru omezujících opatření prováděných v rámci vnitřní politiky, jejichž drtivá většina je řešena prostřednictvím dohodovacího řízení v rámci Světové obchodní organizace (WTO). Práce má poskytnutím celkového obrazu obchodních vztahů a jejich vývoje odpovědět na otázku, zda existuje korelace mezi obchodními a politickými vztahy a jak se promítají problémy v obchodních vztazích do roviny politické. Zaměření práce na sporné oblasti transatlantických obchodních vztahů potom umožní zabývat se podrobněji jejich dopady, tedy otázkou, zda představují zásadní překážku dalšího rozvoje euro-amerických hospodářských styků, do jaké míry ovlivňují transatlantické obchodní vztahy jako takové či zda jsou tyto spory řešitelné, existuje-li vůbec vůle k jejich řešení. V souvislosti s rostoucí vzájemnou provázaností jednotlivých národních ekonomik v systému světového hospodářství a snahou o pokračování v liberalizaci globálního hospodářství nelze pominout ani rozdílnost přístupu Spojených států amerických a Evropské unie k těmto problémům. Analyzována bude rovněž role Světové obchodní organizace při urovnávání transatlantických sporů, resp. otázka, zda je skutečným smírčím fórem nebo pouze nástrojem konkurenčního boje mezi oběma subjekty. Ambicí této práce však rozhodně není pojmout transatlantické obchodní vztahy v celé jejich šíři, což by bylo nakonec v práci tohoto rozsahu jen stěží myslitelné, zacílení práce především na obchodní spory po skončení studené války ostatně stanoví poměrně jasné limity, přesto se domnívám, že takto směřované pojednání je z mnoha hledisek přínosné. Z hlediska použité metodologie přitom půjde o pojednání převážně založené na idiografických metodách práce, na snaze o porozumění, popsání a zhodnocení daných jevů. Přes zasazení v tomto rámci nicméně bude práce zejména k ilustraci určitých trendů a skutečností pracovat s množstvím empirických a statistických údajů.

Po úvodu následuje druhá část zaměřená na vývoj obchodních vztahů mezi Spojenými státy americkými a Evropskou unií, a sice nejprve z kvantitativního pohledu, následně pak na historickou genezi oboustranných hospodářských

vazeb do počátku 90. let 20. století včetně hlavních trendů v přístupech obou bloků k obchodní politice. Třetí kapitola zasazuje obchodní vztahy do smluvního rámce vznikajícího od roku 1990 do nedávné minulosti, a to od politických deklamací po konkrétní sektorové dohody, dále sleduje euro-americké obchodní vztahy v průběhu 90. let minulého století a zevrubně věnuje pozornost pojmu obchodní politiky v EU a USA a institucím ji provádějícím. V poslední, čtvrté a nejobsáhlejší části práce pojednává o nejvýznamnějších transatlantických obchodních konfliktech, k nimž došlo hlavně během uplynulé dekády, a které zřetelně dokumentují sporné oblasti oboustranné obchodní výměny jak z perspektivy USA, tak EU a jejich implikacích.

Škála literatury k tématu transatlantických obchodních vztahů je poměrně bohatá, většinou se ovšem zabývá jen jejich vybranými aspekty. Nejčastějším námětem jsou přitom buď vybrané obchodní spory, zpravidla související s banánovým režimem EU, obchodem s geneticky modifikovanými organismy, subvencemi výrobců civilních dopravních letadel Airbus a Boeing, ochranou hospodářské soutěže či americkou obchodní a daňovou legislativou, nebo určité části a aspekty euro-amerických obchodních vztahů. Literatura, která by se komplexně zabývala celkovou problematikou obchodních vztahů je spíše ojedinělá, i proto tato práce musela čerpat ze širokého spektra pramenů, knih, publikací, sborníků, článků a periodik. Na tomto místě je třeba zdůraznit skutečnost, že česky psaná literatura věnovaná tématu obchodních vztahů EU a USA prakticky neexistuje, výjimkou je kniha Evy Cihelkové *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie* z roku 2003, která se však neomezuje výlučně na USA, z pohledu vývoje obchodních vztahů během studené války je neocenitelná kniha Petra Luňáka *Západ. Spojené státy a Západní Evropa ve studené válce* z roku 1997. Z cizojazyčné literatury lze vyzdvihnout publikaci editovanou E.-U. Petersmannem a M. A. Pollackem *Transatlantic Economic Disputes: The EU, the US, and the WTO* z roku 2004, jež se, jak již sám název napovídá, velmi podrobně věnuje tématice transatlantických obchodních sporů a brilantní analýzu zabývající se americkou obchodní politikou od 30. let 20. století do současnosti



nazvanou *American Trade Politics* z pera I. M. Destlera vydanou v roce 2005. Z řady studií je možné doporučit práce J. P. Quinlana, G. C. Huffbauera, F. Breusse či C. F. Bergstena. Neopominutelným podkladem pro vypracování této práce byla periodika (odborné časopisy a tisk) a samozřejmě též primární prameny, kde přední místo zaujímají texty dohod dotýkajících se transatlantického obchodu či rozhodnutí rozhodčích orgánů WTO v obchodních sporech, dále prameny obsahující statistická data a jiné údaje, přičemž převážná část dokumentů je dostupná na síti Internet.

Na tomto místě bych chtěl také poděkovat vedoucímu mé diplomové práce PhDr. Mgr. Lence Škrábalové za cenné připomínky k této práci, které mi pomohly odstranit některé její nedostatky.

## **2. Vývoj obchodních vztahů EU a USA**

### **2.1 Vymezení pojmu obchodních vztahů mezi Evropskou unií a Spojenými státy americkými**

#### **2.1.1 Kvantifikace obchodních vztahů mezi EU a USA, popis jejich aktérů**

Světová ekonomika představuje určitý systém, v němž se vzájemné interakce mezi jejími subjekty – ekonomickými celky realizují formou vnějších ekonomických vztahů, když „souhrn vnějších ekonomických vztahů dvou či více ekonomických celků (tj. jejich vzájemné ekonomické vztahy) představuje mezinárodní ekonomické vztahy,“<sup>1</sup> jež se uskutečňují prostřednictvím mezinárodního obchodu, tedy „obchodu se statky a službami, který probíhá mezi jednotlivými národy,“ při němž „jsou používány různé měny a navíc se uplatňují další regulační opatření, jako celní tarify, kvóty a devizová regulace.“<sup>2</sup> Za základní ekonomický celek je přitom považována národní ekonomika, resp. státní ekonomický celek, dalšími subjekty světové ekonomiky jsou potom celky

<sup>1</sup> Cihelková, E.: Vnější ekonomické vztahy Evropské unie, Praha 2003, str. 4.

<sup>2</sup> Macmillanův slovník moderní ekonomie (26), in: Ekonom 26/1994, str. 29.

působící uvnitř národní ekonomiky, tedy např. exportní a importní firmy, mezinárodní banky atd., nadnárodní celky, též označované jako neinstitucionalizovaná integrační seskupení, jimiž jsou typicky nadnárodní korporace, a mezinárodní integrační seskupení (institucionalizované integrační celky). Vnější ekonomické vztahy lze rozčlenit do několika základních forem, a to: dovozu a vývozu zboží, služeb, kapitálu, pracovní síly a vědeckotechnických znalostí.<sup>3</sup> Světovému hospodářství v současnosti dominují tři ekonomická centra – Spojené státy americké, Evropská unie a Japonsko, byť ve střednědobém výhledu nelze opominout ani narůstající význam Číny s Indií. Porovnáme-li údaje o vývoji globálního hrubého domácího produktu („HDP“) za rok 2004 pak je Evropská unie („EU“) s 10,2 bln eur („€“) největší světovou ekonomikou, následována Spojenými státy americkými („USA“) s 9,43 bln € a Japonskem s 3,75 bln €. <sup>4</sup> EU a USA jsou tudíž dvěma nejmohutnějšími ekonomikami světa, které společně vytvářejí více než polovinu globálního HDP, přičemž hospodářské styky mezi USA a EU jsou největšími existujícími bilaterálními obchodními a investičními vztahy vůbec, jež navíc výrazně ovlivňují třetí země a regiony. „Hospodářství Spojených států je s ekonomikami států Evropské unie úzce propojené. Ekonomické vztahy jsou víceméně vyrovnané i s ohledem na to, že se v obou případech jedná o ekonomiky zhruba stejného rozsahu.“<sup>5</sup> USA spolu s EU představují rozsáhlé trhy, když jednotný vnitřní trh EU je vůbec největším jednotným trhem ve světě, s nejvyšší kupní silou v globálním měřítku čítající bezmála tři čtvrtě miliardy potenciálních spotřebitelů. Zatímco USA jsou homogenním celkem, EU je vnitřně heterogenním seskupením sdružujícím ekonomiky různé velikosti a vyspělosti, které jsou navíc, přes existenci vnitřního trhu, do jisté míry vzájemně odděleny (jazykově, kulturně, právně, strukturální skladbou ekonomik etc.), „proti vnitřní uniformitě USA stojí větší evropská diverzifikovanost, lapidárně vyjádřená

<sup>3</sup> Blíže k pojmu vnějších ekonomických vztahů např. Cihelková, E., op. cit. 1, str. 3 – 11.

<sup>4</sup> V případě EU jde o souhrnné HDP všech 25 členských zemí – viz. European Commission, Directorate General for Trade: United States Barriers to Trade and Investment. Report for 2005, Brussels 2006.

<sup>5</sup> Zárubová, J.: Spolupráce Spojených států a Evropské unie z hlediska ekonomických vztahů, in: Mezinárodní politika 10/2000, ročník XXIV, str. 10.

titulkem "Společná měna, ale patnáct ekonomik" v časopise Business Week.<sup>6</sup> Podstatným rysem ekonomik EU je jejich závislost na dovozu energetických a surovinových zdrojů (ropa, zemní plyn, uhlí, kovy) a z toho plynoucí závislost EU na vývoji cen těchto komodit na světových trzích a „značná míra její zranitelnosti při nepříznivém cenovém vývoji ve světě“,<sup>7</sup> byť situace Japonska je v tomto směru ještě nepříznivější. Dalším handicapem EU v globální hospodářské soutěži je její zaostávání v technologické vyspělosti, výzkumu, vývoji, a tudíž i produktivitě práce za největšími konkurenty (USA, Japonsko), jehož si je ostatně sama dobře vědoma a prostřednictvím, možná přespříliš ambiciózní, Lisabonské agendy (březen 2000) se snaží tuto „propast“ překlenout.<sup>8</sup> Ačkoliv USA a EU pokrývají dohromady území odpovídající necelým 10 % světové rozlohy (USA – 9.364 km<sup>2</sup>, tj. 7 % světové rozlohy; EU – 3.930 km<sup>2</sup>, tj. 2,938 % světové rozlohy), na kterém žije 12 % světové populace (EU – 454,56 mln obyvatel, tj. 7,3 % světové populace; USA – 293,03 mln obyvatel, tj. 4,7 % světové populace), jejich podíl na celosvětovém HDP činí téměř 58 % (57,8 %), kde podíl EU odpovídá 30,035 %, podíl USA pak 27,768 %. Zaměříme-li se na hlavní ekonomické indikátory, tedy vývoj HDP, inflace a nezaměstnanosti, lze konstatovat, že americká ekonomika dosahuje od počátku 90. let 20. století ve všech z uvedených ukazatelů, s výjimkou inflace, ve srovnání se státy EU lepších výsledků,<sup>9</sup> vždyť „do konce 90. let si Američané užívali stavu nazvaného londýnským týdeníkem The Economist "nejdéle trvajícím hospodářskou expanzí",“<sup>10</sup> provázenou nejnižší mírou nezaměstnanosti za posledních třicet let, nízkou inflací a mimořádným růstem akciových trhů a z toho plynoucí ochotou amerických spotřebitelů utrácet úspory a zadlužovat se. Hospodářská dynamika USA 90. let, označovaná jako tzv. nová ekonomika

<sup>6</sup> Fárek, J.: Ekonomika USA: robustní a opět na vzestupu, in: Mezinárodní politika 7/2002, ročník XXVI, str. 23.

<sup>7</sup> Cihelková, E., op. cit. 1, str. 14.

<sup>8</sup> Lisabonská strategie přijatá na summitu Evropské rady v Lisabonu na jaře 2000 si klade za cíl učinit do r. 2010 z „EU nejdynamičtější a nejkonzurenceschopnější ekonomikou světa“ založenou na znalostech, a to pomocí zvýšení investic do výzkumu, vývoje a lidského kapitálu či vytváření vysoce kvalifikovaných pracovních míst.

<sup>9</sup> V meziročním srovnání vývoje reálného HDP dosáhly USA mezi lety 1997 - 2006 růstu 3,3 % oproti 2 % v případě eurozóny; ve stejném období činila inflace v USA 2 %/ročně, v zemích eurozóny pak 1,8 %; pokud jde o míru nezaměstnanosti, dosáhla tato v období let 1997 – 2006 v USA průměrně 5 % proti 8,9 % v případě eurozóny. – viz. URL: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/02/pdf/statappx.pdf>> (cit. 1. 3. 2006).

<sup>10</sup> Gilpin, R.: The Challenge of Global Capitalism, Princeton 2000, str. 4.

(„New American Economy“), založená na moderních, zejména informačních technologiích kontrastovala se slabším hospodářským růstem na evropském kontinentu a ilustrovala schopnost amerického hospodářství přizpůsobit se po skončení studené války změnám globální ekonomiky spočívajícím v „ohromném nárůstu mezinárodního obchodu, kapitálových toků a aktivit mnohonárodních korporací integrujících ekonomiky stále více do globálního ekonomického systému“<sup>11</sup> – globalizaci.

Transatlantický obchod dosáhl v roce 2000 jen stěží představitelné hodnoty 2,5 bilionu amerických dolarů („\$“), když tento obchodní vztah přináší ať už přímo či nepřímo zaměstnání 12 milionům lidí v Evropě i USA.<sup>12</sup> Obchod zbožím mezi EU a USA přitom představuje pouze jeho menší část (méně než 20 %), konkrétně 549 mld \$ (391,810 mld €) (2004), což odpovídá 1,5 mld \$ (1,073 mld €) denně. Opomenout však nelze ani obchod se službami, jenž dosáhl v roce 2004 úhrnné výše 221,7 mld € (103,3 mld € z USA do EU, 118,4 mld € z EU do USA). Rozhodující roli ale v transatlantických ekonomických vztazích sehrává pohyb kapitálu ve formě přímých zahraničních investic („foreign direct investment“, FDI), kde si jsou USA a EU vzájemně nejdůležitějším zdrojem FDI přesahujících celkově 1,5 bln € (2002), z nichž 889 mld € tvoří FDI pocházející z EU alokované na území USA a 650 mld € americké FDI v EU. Kapitálové toky mezi EU a USA potvrzují postavení „EU jako nejvýznamnějšího zdroje kapitálu na světě,“<sup>13</sup> USA investiční aktivitu EU nicméně vřele vítají, neboť pomáhá řešit, resp. financovat v současnosti zřejmě nejpálčivější problém amerického hospodářství - hrozivý schodek obchodní bilance, který v roce 2004 dosáhl 665,5 mld \$.<sup>14</sup> Transatlantický obchod je během poslední dekády dále charakterizován stálým růstem přebytku na straně EU (v obchodu se zbožím, službami i kapitálových tocích). S problematikou kapitálových toků úzce souvisí

---

<sup>11</sup> Gilpin, R., op. cit. 8, str. 7.

<sup>12</sup> Quinlan, J. P.: *Drifting Apart or Growing Together? The Primacy of Transatlantic Economy*, Washington, D.C. 2003, str. 3.

<sup>13</sup> Cihelková, E., op. cit. 1, str. 28.

<sup>14</sup> Blíže k vývoji americké obchodní bilance viz. Destler, I. M.: *American Trade Politics*, Washington, D.C. 2005, str. 46.

otázka tzv. transnacionálních korporací („TNK“),<sup>15</sup> které se stávají stále významnější součástí globálního hospodářství, z nichž řada sídlí právě v EU nebo USA. Z udávaného počtu přibližně 60.000 TNK (s více než 820.000 pobočkami) existujících v 90. letech 20. století v celosvětovém měřítku pocházely ⅓ ze zemí EU a „jen“ 5,6 % z USA, když mezi stovkou největších TNK bylo 39 společností sídlících ve státech EU a 30 v USA, přičemž „z hlediska hodnoty celkového majetku připadalo na EU 30 %, USA 37 % a Japonsko 20 % veškerého majetku 100 největších TNK na světě.“<sup>16</sup>

USA i EU jsou navíc nejvýznamnějšími měnovými velmocemi, což potvrzuje tezi nositele Nobelovy ceny za ekonomii Roberta Mundella, že „velmoci mají silné měny.“<sup>17</sup> Postavení amerického dolaru je dáno historickým vývojem, kdy dolar nahradil po druhé světové válce jako rozhodující mezinárodní rezervní měna anglickou libru sterlingů, zatímco role společné evropské měny euro na mezinárodních měnových trzích pozvolna roste. Euro hraje na zahraničních měnových trzích obdobnou úlohu jaká ještě v nedávné minulosti patřila německé marce, euro, následované japonským jenem, zaujalo v globálním měřítku místo druhé nejdůležitější měny, jejíž podíl na světových devizových rezervách (ve výši přibližně 3 biliónů dolarů) dosáhl v roce 2003 bezmála 20 % (19,7 %) oproti 63,8 % v případě amerického dolaru.<sup>18</sup> Zároveň narůstá také hodnota v eurech emitovaných dluhopisů, růst hodnoty dolarových dluhopisů je však ještě rychlejší. Přesto nelze očekávat, že euro vbrzku nahradí dolar v pozici dominantní mezinárodní obchodní i rezervní měny, neboť euro je nyní používáno hlavně členskými státy EU a zeměmi, jež představují jejich

<sup>15</sup> „Transnacionální korporace jsou, stručně řečeno korporace, resp. společnosti tvořené mateřskými firmami a jejich zahraničními afilacemi. Mateřská firma bývá zpravidla definována jako podnik, který kontroluje aktiva jiných entit v jiných zemích, než je země domácí, a to zpravidla formou dostatečné majetkové účasti. Pro uznání „statutu“ TNK stačí jedna afilace v jedné cizí (hostitelské) zemi.“ - Bernášek, V. – Globalizace ve světové ekonomice, in: Mezinárodní politika 10/1998, ročník XXII, str. 5.

<sup>16</sup> Cihelková, E., op. cit. I, str. 30 – 31.

<sup>17</sup> Mundell, R.: EMU and the International Monetary System: A Transatlantic Perspective, Working Paper 13, Vienna 1993, str. 10.

<sup>18</sup> Dle údajů Evropské centrální banky podíl € na složení světových devizových rezerv narůstá (z 16,3 % v r. 2000 na 19,7 % v r. 2003), a to zejména na úkor \$, jehož podíl ve stejném období poklesl z 66,6 % na 63,8 %. – Hospodářské noviny, 19. 1. 2005, str. 23.

významné obchodní partnery, kdežto dolar je primárně využíván většinou světových ekonomik, především asijských a latinskoamerických.

### 2.1.2 Transatlantický obchod mezi EU a USA – obchod zbožím a službami, kapitálové toky

Euro-americká obchodní výměna (obchod zbožím a službami) měla od konce druhé světové války setrvale vzestupný trend, teprve na přelomu milénia dochází k propadu v objemu vzájemného obchodu, který ovšem není nikterak dramatický a odráží pouze jeho nižší dynamiku v rámci vývoje celkového obchodu EU a USA, „spíše než dramatická změna je základní esencí obchodu mezi EU a USA zralá stabilita.“<sup>19</sup> EU společně s USA se z více než jedné třetiny (36,1 %) podílejí na celosvětovém obchodu se zbožím (EU – 18,4 %, USA – 17,7 %), na globálním obchodu službami potom téměř z poloviny (44,5 %; EU – 25,8 %, USA – 18,7 %). V roce 2004 se na celkovém vývozu z USA podílel export do zemí EU 15 % (22 % - 1999) a dovoz z EU tvořil 24 % (27 % - 1999) veškerého importu do USA.<sup>20</sup> Největšími vývozci ze zemí EU do USA a současně i dovozci z USA jsou Spolková republika Německo („SRN“) a Velká Británie, z USA nejvíce do EU exportují Kalifornie, New York, Texas a Washington, přičemž s výjimkou Lucemburska, Nizozemska, Řecka a Španělska vykazují země EU v obchodní bilanci (obchodu zbožím) s USA přebytek. EU do USA vyváží ponejvíce strojní zařízení (elektrárenská a průmyslová zařízení, počítače, elektronické vybavení), dopravní prostředky (motorová vozidla, lodě, letadla, železniční vybavení), chemické a související výrobky, také opačným směrem putují především druhově shodné produkty, tj. strojní zařízení, dopravní prostředky a chemické výrobky. Též v oblasti euro-amerického obchodu se službami EU dosahuje pozitivní bilance, když hlavními službami „exportovanými“ do USA jsou dopravní, cestovní, pojišťovací a finanční služby, USA pak poskytuje zemím EU zejména licenční služby. „Z těchto, ale i

<sup>19</sup> Hufbauer, G. C., Neumann, F.: US-EU Trade and Investment: An American Perspective, Washington, D.C. 2002, str. 3.

<sup>20</sup> Eurostat News Release, 80/2005, 20 June 2005, Luxembourg.

předchozích údajů vyplývá, že Evropská unie představuje ve světovém obchodu velmoc č. 1.“<sup>21</sup> Páteř transatlantické ekonomiky ovšem tvoří nikoli obchod, nýbrž oboustranné toky FDI, v roce 2003 činily FDI EU v USA 126,229 mld € (tj. 43 % celkových FDI EU v zahraničí) a FDI USA na území EU 113,222 mld € (tj. 44 % celkových amerických FDI), investorsky nejaktivnějšími zeměmi EU jsou Velká Británie, která je zároveň vedle Nizozemska i největším příjemcem FDI z USA, SRN a Francie, cílem FDI z EU jsou nejčastěji státy Texas, Kalifornie, New York a Michigan. Celkově je v EU umístěna nadpoloviční většina (52,5 %) všech amerických FDI, FDI původem z EU alokované v USA tvoří dokonce 71,7 % jejich veškerých FDI, pokud jde o jejich sektorové zaměření, FDI jak z EU, tak z USA směřovaly a směřují hlavně do dvou sektorů - služeb (bankovníctví, pojišťovnictví) a průmyslu (strojírenství, chemická výroba). Obrovský objem transatlantických investičních toků se projevuje kromě jiného v řadě fúzí a akvizic realizovaných navzájem mezi evropskými a americkými obchodními společnostmi, „kupříkladu v roce 1998 se uskutečnilo 36 transatlantických fúzí a akvizic v hodnotě nad 1 mld \$, z nichž v 25 případech stály na straně kupujících evropské firmy“<sup>22</sup> či ve vytváření pracovních míst dceřinými firmami evropských a amerických mateřských společností na opačných březích Atlantiku. Rozsah euro-amerického obchodu a kapitálových toků způsobuje, že provázanost amerického hospodářství s ekonomikami zemí EU je velmi silná, lze směle hovořit o mimořádné míře vzájemné ekonomické závislosti, jež nemá ve světové ekonomice obdoby.<sup>23</sup>

---

<sup>21</sup> Cihelková, E., op. cit. 1, str. 18.

<sup>22</sup> Quinlan, J. P., op. cit. 12, str. 15.

<sup>23</sup> „Sítě vzájemné závislosti vytvořené mezi oběma břehy Atlantiku se staly natolik hustými, že je jejich kvalita na hony vzdálená vazbám mezi kterýmikoliv jinými kontinenty.“ - Quinlan, J. P., op. cit. 12, str. 25.

## 2.2 Historický vývoj obchodních vztahů mezi Evropskou unií a Spojenými státy americkými

### 2.2.1 Vývoj obchodních vztahů mezi EU a USA mezi léty 1945 – 1971

Spojené státy americké vyšly ze druhé světové války jako ekonomický hegemon tehdejšího světa, jemuž válkou zpuštěné evropské státy ani Sovětský svaz („SSSR“) nebyly s to konkurovat. Válečné výdaje pomohly americkému hospodářství vymanit se z dlouhotrvající deprese 30. let 20. století způsobené velkou hospodářskou krizí, během níž došlo k rapidnímu propadu v americkém exportu i importu.<sup>24</sup> „Spojené státy byly také jedinou velmocí, která válkou nezchudla, ale naopak z ní vyšla bohatší, a to podstatným způsobem. Ekonomicky vzato měly k dispozici celý svět.“<sup>25</sup> Na konci války USA vlastnily bezmála dvě třetiny celkových světových zásob zlata (v hodnotě 20 mld \$ z celkových 33 mld \$), kromě toho se na jejich území soustřeďovala více než polovina světové průmyslové produkce.<sup>26</sup> Spojené státy, vědomy si svého bezprecedentního postavení ve světové ekonomice, se rozhodly, poučeny ničivými dopady protekcionistické hospodářské politiky 30. let, jejímž symbolem se stal roku 1930 Kongresem přijatý celní zákon („Tariff Act of 1930“, známější jako „Smoot-Hawley Act“)<sup>27</sup> a též politického a ekonomického izolacionismu po první světové válce, stát architektem nového světového hospodářského systému založeného na volném pohybu zboží a kapitálu, jelikož „mír souvisí se svobodným obchodem, zatímco vysoká cla, obchodní překážky a nespravedlivé hospodářské soupeření s válkou,“ a proto „jestliže se nám podaří prosadit svobodnou výměnu zboží – svobodnější ve smyslu [odstranění]

<sup>24</sup> Zatímco v r. 1929 měly dovozy do USA hodnotu 4,4 mld \$, v r. 1933 poklesly na 1,45 mld \$, pokud jde o americký export byl tento propad ještě výraznější (r. 1929 – 5,16 mld \$, r. 1933 – 1,65 mld \$) – Destler, I. M.: American Trade Politics, Washington 2005, str. 11 – 12. Úrovně exportu z období před propuknutím velké hospodářské krize se USA podařilo dosáhnout teprve v r. 1942 – Destler, I. M., op. cit. 14, str. 13.

<sup>25</sup> Kennedy, P.: Vzestup a pád velmocí. Ekonomické proměny a vojenské konflikty v letech 1500 - 2000, Praha 1996, str. 434.

<sup>26</sup> Kennedy, P., op. cit. 25, str. 434.

<sup>27</sup> Přijetí Celního zákona (1930) vedlo ke změně celního sazebníku u více než 20.000 položek, u drtivé většiny z nich pak zvýšení cel, a nastolení nejvyšší úrovně cel v historii USA, které dosáhly až 60 % hodnoty clu podléhajících dovozů, což vyvolalo lavinovou reakci spočívající ve zvyšování celních sazeb v dalších zemích – blíže viz. Destler, I. M., op. cit. 14, str. 11 - 37.



diskriminací a překážek, budeme mít velkou šanci na dosažení míru.“<sup>28</sup> Zárodky zmíněného amerického plánu lze vysledovat již v Atlantické chartě (srpen 1941), jejíž čtvrtý bod zavazoval každého ze signatářů k otevření svých trhů ostatním, avšak skutečné základy poválečného světového ekonomického uspořádání byly položeny na mezinárodní konferenci konané za účasti zástupců 44 zemí v červenci 1944 (1. – 22. 7. 1944) v americkém lázeňském městečku Bretton Woods (New Hampshire, USA). Zatímco delegáti evropských zemí, do jejichž čela se postavil proslulý ekonom John Maynard Keynes vedoucí britskou delegaci,<sup>29</sup> požadovali, včetně SSSR, který se jinak rozhodně stavěl proti principům volnému obchodu, vytvoření dostatečných fondů na financování rekonstrukce válkou zničené Evropy<sup>30</sup> a dále navrhovali, aby v případě platební nerovnováhy země s platebními přebytky (de facto jen USA) zvýšily své importy ze zemí potýkajícími se s schodky platební bilance (prakticky všechny zúčastněné evropské státy byly vysoce zadluženy) a bylo tak dosaženo rovnováhy v platební bilanci příslušných zemí, Američané prosazovali měnovou konvertibilitu s cílem usnadnit tok amerického kapitálu do Evropy, USA navíc jako největší globální věřitel považovaly platební nerovnováhu za výlučný problém deficitních států.<sup>31</sup> Výsledkem názorových střetů bylo přijetí dohody odpovídající z valné většiny americkým podmínkám a požadavkům, institucionální základnou nového světového hospodářského a měnového systému se měly stát Mezinárodní měnový fond („International Monetary Fund“, IMF) a Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj, nynější Světová banka („International Bank for Reconstruction and Development“, IBRD, „World Bank“), IMF disponoval 8,8 mld \$ k přechodnému krytí platebních schodků, IBRD pak

<sup>28</sup> Hull, C.: *Memoirs*, New York 1948, vol. I, str. 81; Cordell Hull zastával mezi lety 1933 – 1944 funkci ministra zahraničí v administrativách amerického prezidenta Franklina D. Roosevelta.

<sup>29</sup> Někteří autoři označují J. M. Keynesa dokonce za „skutečného otce bretonwoodského systému“ - Gillingham, J.: *European Integration, 1950 – 2003. Superstate or New Market Economy?*, Cambridge 2003, str. 19.

<sup>30</sup> Keynes navrhoval vytvoření mezinárodní clearingové unie, jakéhosi podpůrného a stabilizačního fondu, jež by disponoval finančními prostředky ve výši 26 mld \$, které měly být použity na financování rekonstrukce ekonomik evropských zemí.

<sup>31</sup> „Schodky v platební bilanci vyčerpaných evropských ekonomik měly podle liberální ekonomické teorie zastávané americkou vládou zmizet díky omezení spotřeby a dovozu. Omezení importu však nebylo žádoucí pro evropské země, které potřebovaly dovoz ke svému ozdravení a úvěry na jejich krytí.“ – Luňák, P.: *Západ. Spojené státy a Západní Evropa ve studené válce*, Praha 1997, str. 54.

disponovala 10 mld \$ určenými na podporu růstu světového obchodu a rekonstrukci válkou zdevastovaného evropského hospodářství, americký dolar získal v celosvětovém měřítku pozici klíčové měny a americká centrální banka – Federální rezervní systém („Federal Reserve“, FED) se stala světovým bankéřem. USA tedy na konci druhé světové války plně využily svého dominantního postavení ve světovém hospodářství a hluboké závislosti ostatních států na nich k důraznému prosazení vlastních ekonomických zájmů, „americká hospodářská politika vůči poválečné Evropě kombinovala nezbytnou pomoc s vizí liberálního hospodářského systému.“<sup>32</sup> Ukončení platnosti zákona o půjčce a pronájmu („Lend-Lease Act“)<sup>33</sup> v srpnu 1945 vyvolalo, zejména v Británii, silné obavy z ekonomického krachu.<sup>34</sup> Americká hospodářská pomoc už ani zdaleka nedosahovala dřívějších mezí a reprezentanti evropských zemí byli konfrontováni s novým americkým přístupem „něco za něco“, jehož vzorovým příkladem bylo jednání o poskytnutí půjčky hospodářsky zcela vyčerpané Velké Británii v druhé polovině roku 1945.<sup>35</sup> Teprve nebezpečí propuknutí sociální nespokojenosti v Evropě a obavy z možného růstu sovětského vlivu v tomto regionu přinutily USA k přehodnocení nastolené politiky. „Výrazem této změny byl Marshallův plán, který vycházel z poznání, že by bylo přinejmenším neprozřetelné prosazovat liberální hospodářský systém předtím, než budou západoevropské ekonomiky natolik rekonstruovány, aby se na něm mohly podílet bez rizika zhroucení.“<sup>36</sup> Evropské hospodářství bylo bezprostředně po skončení války v bíděném stavu, průmyslová výroba v Belgii, Nizozemsku a

---

<sup>32</sup> Luňák, P., op. cit. 31, str. 55.

<sup>33</sup> Tento zákon přijatý Kongresem 11. 3. 1941 opravňoval po dobu války prezidenta USA „prodat, předat, směnit, pronajmout, půjčit“ produkty zbrojního průmyslu zemí, jejíž obranu považoval za „životně důležitou pro obranu USA.“ V průběhu druhé světové války poskytly USA svým spojencům pomoc ve výši 48 mld \$, z nichž 60 % připadlo na Velkou Británii, 20 % na SSSR a 8 % na Francii. Platnost zákona ukončil 17. 8. 1945 nově nastoupivší prezident H. Truman.

<sup>34</sup> „Tato těžká rána nám byla uštědřena bez varování a diskuse. Očekávali jsme, že zákon o půjčce a pronájmu potrvá ještě několik let po válce. Ale pojednou jsme stáli tváří v tvář nikoli válce, nýbrž totálnímu ekonomickému zruinování“, napsal později ve svých pamětech tehdejší britský ministr zahraničí H. Dalton - Luňák, P., op. cit. 31, str. 56.

<sup>35</sup> Tato půjčka ve výši 3,75 mld \$ s dvouprocentním úrokem (Velká Británie zpočátku požadovala bezúročně 6 mld \$) byla Britům poskytnuta na základě dohody z prosince 1945 výměnou za závazek obnovy volné směnitelnosti libry k dolaru. „Americký postoj k Británii nebyl ojedinělý a podobně Washington postupoval i v případě Francie.“ - Luňák, P., op. cit. 31, str. 57.

<sup>36</sup> Luňák, P., op. cit. 31, str. 58.

Francii odpovídala 40 % předválečné úrovně, v Německu a Itálii potom pouze 20 %, v roce 1947 dosahovala průmyslová výroba v západní Evropě 87 % v porovnání s rokem 1938,<sup>37</sup> „skutečnost je taková, že evropské požadavky, pokud jde o potraviny a další nezbytné produkty především ze Spojených států, v následujících 3 nebo 4 letech zásadně převyšují současnou schopnost evropských zemí dostat z toho plynoucím finančním závazkům, a proto [Evropa] musí dostat značnou dodatečnou pomoc, jinak bude čelit vážnému ekonomickému, sociálnímu a politickému úpadku.“<sup>38</sup> Marshallův plán, schválený americkým Kongresem v podobě zákona o zahraniční pomoci („Foreign Assistance Act“) na počátku dubna 1948 (3. 4. 1948), se stal skutečným bodem obratu v evropské politice USA, na rozdíl od zákona o půjčce a pronájmu či půjček Británii, Francii a Itálii, měla v jeho rámci poskytnutá pomoc charakter daru, zároveň však zdůrazňoval nezbytnost iniciativy a kooperace Evropanů samotných<sup>39</sup> a ve svém důsledku tudíž vedl k povzbuzení evropské integrace.<sup>40</sup>

Mezitím USA pokračovaly ve svém úsilí o prosazování zásad volného obchodu, a tedy zpřístupnění světových trhů americkým výrobkům a kapitálu, nejen prostřednictvím bilaterálních dohod, ale i mnohostranného konsensu ohledně odstraňování obchodních překážek, jehož pilířem se měl stát ambiciózní projekt Mezinárodní obchodní organizace („International Trade Organization“, ITO), jež měla zároveň podle amerických představ doplnit strukturu nového globálního hospodářského uspořádání – brettonwoodského systému. O ustavení ITO začala v listopadu 1947 (21. 11. 1947) jednat havanská konference, Charta ITO (též Havanská charta) pak byla podepsána v březnu 1948, ještě před

---

<sup>37</sup> Eichengreen, B.: *Innovation and Integration: Europe's Since 1945*, Berkeley 1998, str. 10, 80. Viz.: URL: <<http://www.econ.berkeley.edu/~eichengr/research/fulbrook.pdf>> (2. 3. 2006).

<sup>38</sup> Úryvek z projevu amerického ministra zahraničí George C. Marshalla z 5. 6. 1947, který pronesl na promoční slavnosti Harvardovy univerzity, kde poprvé představil plán americké finanční pomoci hospodářské obnově Evropy později označený jako Marshallův plán. Viz.: URL: <<http://usinfo.state.gov/usa/infousa/facts/democrac/57.htm>> (cit. 9. 3. 2006).

<sup>39</sup> „Nebylo by ani vhodné, ani účinné, aby vláda Spojených států jednostranně koncipovala program směřující k tomu, aby se Evropa postavila na vlastní nohy. To je věcí Evropanů. Iniciativa musí vzejít z Evropy.“ - úryvek z Marshallova plánu –op. cit. 38.

<sup>40</sup> Americká podpora evropské jednoty nabyla po vyhlášení Marshallova plánu povahy dlouhodobého rysu americké zahraniční politiky.“ - Luňák, P., op. cit. 8, str. 84.

zahájením havanské konference, v rámci činnosti jejího přípravného výboru, došlo na konci října 1947 (30. 10. 1947) k podpisu Všeobecné dohody o clech a obchodu („General Agreement on Tariffs and Trade“, GATT).<sup>41</sup> K úkolům ITO měly podle Havanské charty patřit kromě problematiky liberalizace světového obchodu, i otázky týkající se mezinárodních komoditních dohod či politiky udržování plné zaměstnanosti v členských státech, ovšem konečné schválení zakládajícího dokumentu ITO paradoxně narazilo na odpor v americkém Kongresu a k jeho ratifikaci nikdy nedošlo.<sup>42</sup> GATT se tak z původně zamýšlené dočasné dohody stala na bezmála pět následujících dekád jediným mnohostranným nástrojem řízení mezinárodního obchodu.

Američané se z převážně geopolitických důvodů (zabránění šíření sovětského vlivu, překonání a prevence letitých evropských sporů a konfliktů) stali zastánci evropského integračního úsilí, přestože ještě během války byl jejich postoj přinejmenším obezřetný,<sup>43</sup> byli dokonce „ochotni tolerovat evropský protekcionismus v zájmu ozdravení Starého světa, a to dočasně i na úkor globálního obchodního systému,“<sup>44</sup> byli to oni, kdo, proti vůli jednotlivých evropských vlád, jež preferovaly programy na ozdravení vlastních národních ekonomik před celoevropskou rekonstrukcí, prosazovali vytvoření supranacionální hospodářské instituce, jejíž úlohou měla být realizace Marshallova plánu a koordinace s ním souvisejících aktivit jménem zainteresovaných evropských zemí. Odpovědí evropských vlád bylo ustavení Organizace pro evropskou hospodářskou spolupráci („Organization for European Economic Cooperation“, OEEC), jež však byla i přes americkou snahu

---

<sup>41</sup> Počátky GATT sahají do prosince 1945, kdy 15 zemí zahájilo jednání o omezení celních překážek vzájemného obchodu, první kolo jednání vedlo k dohodě o snížení 45.000 různých celních sazeb dotýkajících se jedné pětiny (v hodnotě cca 10 mld \$) tehdejšího světového obchodu. Dohoda, již v říjnu 1947 (30. 10. 1947, Ženeva) podepsalo 23 zemí (představujících cca 80 % světové obchodní výměny), vstoupila v účinnost k 30. 6. 1948.

<sup>42</sup> Blíže viz. Destler, I. M., op. cit. 14, str. 33 – 34.

<sup>43</sup> „Spojené státy budou příznivě nakloněny sjednocení Evropy jedině za podmínky, budou-li podniknuty kroky znemožňující vytvoření uzavřeného hospodářství v Evropě. Pozitivní politika Spojených států by měla usilovat o vzájemné proniknutí evropských hospodářství se zbytkem světa stejně jako o snížení ekonomických překážek uvnitř Evropy,“ tvrdila roku 1942 analýza ministerstva zahraničí.“ - Luňák, P., op. cit. 31, str. 84.

<sup>44</sup> Luňák, P., op. cit. 31, str. 84.

pouze poradním mezivládním orgánem.<sup>45</sup> Během více než tří let fungování Marshallova plánu (3. 4. 1948 - 30. 6. 1951) dosáhla americká pomoc úctyhodné hodnoty 12,97 mld \$, přičemž největší část prostředků čerpaly Velká Británie, Francie a Itálie, pokud jde o strukturu pomoci, byla tvořena dovozem surovin a polotovarů (3,43 mld \$), potravin, krmiv a hnojiv (3,192 mld \$), strojírenských výrobků a zařízení (1,853 mld \$) a paliv (1,567 mld \$),<sup>46</sup> část prostředků (350 mil \$)<sup>47</sup> byla využita na financování působení Evropské platební unie („European Payments Union“, EPU). EPU, která navazovala na dohody o měnové a platební spolupráci z let 1947-48,<sup>48</sup> ustavená k 1. 7. 1950, měla být původně dočasnou institucí, s dvouletou platností, její činnost však nakonec trvala až do konce roku 1958 (27. 12. 1958). EPU přispěla podstatným způsobem k rozmachu vnitroeurospkého obchodu,<sup>49</sup> když představovala mechanismus sledování a vypořádání pohledávek a závazků vyplývajících ze vzájemného obchodu mezi jejími členy, díky němuž již jednotlivé země nemusely sledovat vývoj svého obchodu s každým jedním státem, nýbrž pouze jeho vývoj ve vztahu k EPU jako celku.<sup>50</sup> EPU se tudíž stala důležitým, ač

<sup>45</sup> OEEC byla založena 16. 4. 1948 na pařížské schůzce zástupců 17 evropských států (Belgie, Dánsko, Francie, Irsko, Island, Itálie, Lucembursko, 3 západních okupačních zón Německa [SRN po svém vzniku v září 1949 získala statut plnoprávného člena], Nizozemsko, Norsko, Portugalsko, Rakousko, Řecko, Švédsko, Švýcarsko, Turecko a Velké Británie). Přidruženými členy OEEC se v r. 1950 staly USA a Kanada. S ukončením poskytování pomoci v rámci Marshallova plánu v červnu 1951 došlo úpravám v činnosti OEEC, organizace se propříště měla zabývat otázkami liberalizace obchodu mezi členskými státy, obnovení konvertibility jejich měn a zkoumáním hospodářského rozvoje členských zemí. V r. 1961 se pak OEEC, po splnění většiny stanovených cílů, transformovala v Organizaci pro hospodářskou spolupráci a rozvoj („Organization for Economic Cooperation and Development“, OECD); Za americkou stranu dohlížel na realizaci Marshallova plánu, a protějškem OEEC byl, Úřad pro hospodářskou spolupráci („Economic Cooperation Administration“).

<sup>46</sup> Blíže viz. Luňák, P., op. cit. 31, str. 87.

<sup>47</sup> Eichengreen, B., op. cit. 37, str. 20.

<sup>48</sup> Jednalo se o První dohodu o mnohostranné měnové spolupráci z r. 1947 a (Druhou) Dohodu o vnitroeurospkých platbách a náhradách z r. 1948, žádná z dohod ovšem nepřinesla zásadnější konkrétní výsledky.

<sup>49</sup> Vnitroeurospký obchod vzrostl z hodnoty 10 mld \$ v r. 1950 na hodnotu 23 mld \$ v r. 1959, oproti tomu rostl ve stejném období dovoz z USA výrazně pomaleji - ze 4 mld \$ na 6 mld \$. - Eichengreen, B., op. cit. 37, str. 20, Eichengreen, B., Braga de Macedo, J. – The European Payments Union: History and Implication for the Evolution of the International Financial Architecture, Paris 2001, dostupné na: URL: <<http://docentes.fe.unl.pt/~jbmacedo/oecd/triffin.html>> (cit. 13. 3. 2006).

<sup>50</sup> Každá ze zemí účastnicích se EPU byla povinna na konci měsíce oznámit čistý zůstatek své obchodní bilance vůči každé další zúčastněné zemi Bance pro mezinárodní vypořádání plateb - finančnímu zprostředkovateli EPU, jež vykrátila vypořádací pohledávky, zbylé zůstatky potom byly konsolidovány a vykazovány jako pohledávky či závazky daného státu vůči EPU, nikoliv již vůči příslušné jiné zemi. Tento mechanismus umožňoval členským zemím participovat na přebytecích obchodní bilance jiných signatářů, z nichž bylo možné financovat přechodné schodky v obchodní bilanci jako v případě SRN mezi lety 1950-51. Překročil-li však deficit obchodní bilance stanovenou kvótu (určenou dle úrovně obchodu mezi členy EPU z r. 1949) o více než 20 %, byl již daný stát povinen

mnohdy přehlíženým, krokem na cestě k evropské ekonomické integraci. Marshallův plán přispěl valnou měrou k „zmrtvýchvstání“ hospodářství evropských zemí, „hrubý národní produkt západní Evropy stoupl více jak o 32 procent, průmyslová výroba byla ve srovnání ze západoevropskou předválečnou výrobou o 43 procent vyšší,“<sup>51</sup> vedl k nastartování ekonomického růstu Evropy, který se zastavil až v 70. letech 20. století.<sup>52</sup> Avšak Marshallův plán zároveň vedl k poznání, že hlubší politické sjednocení západoevropských zemí není v krátkodobém ani střednědobém výhledu reálné, že jen postupné propojování evropských ekonomik následně vyvolá též prohlubování spolupráce v rovině politické. USA proto pokračovaly i nadále v podpoře evropského integračního úsilí, soustředěného nyní do hospodářské oblasti, po založení Evropského sdružení uhlí a oceli („European Steel and Coal Community“, ESUO) (18. 4. 1951) byly USA první zemí, která jej uznala (11. 8. 1952), aby v listopadu následujícího roku navázaly s ESUO diplomatické styky.<sup>53</sup> Rok poté byla ve Washingtonu otevřena informační kancelář ESUO, pozdější Delegace Evropské komise v USA,<sup>54</sup> jako vůbec první zastoupení ESUO ve světě, v roce 1956 potom byla v Lucemburku zřízena Delegace USA u ESUO a do jejího čela postaven W. W. Butterworth.<sup>55</sup> Přes narůstající, nikoli však převažující, obavy amerického průmyslu i zemědělského sektoru, zejména pak exportérů, z plánů na vytvoření hospodářského společenství zeměmi ESUO, které se začaly množit v druhé polovině 50. let 20. století, hlavně po r. 1958, nemínila americká vláda přehodnotit své stanovisko k evropské integraci,<sup>56</sup> její pozornost byla ostatně

---

vypořádat své závazky ve zlatě či dolarech, v případě přebytku měla příslušná země nárok jen na částečné vyrovnání (max. ve výši 40 % přebytku), z čehož zřetelně vyplývá výhodnost mechanismu pro deficitní země. Blíže k činnosti a systému EPU viz. Eichengreen, B., Braga de Macedo, J., op. cit. 49.

<sup>51</sup> Veber, V.: Dějiny sjednocené Evropy. Od antických počátků do současnosti, Praha 2004, str. 200.

<sup>52</sup> Mezi lety 1950 - 1973 činil průměrný roční růst HDP v západoevropských zemích 4,7 %. - Eichengreen, B., op. cit. 37, str. 78.

<sup>53</sup> V listopadu 1953 (25. 11. 1953) byl zástupcem USA u ESUO jmenován D. E. Bruce, současně byl jmenován americkým pozorovatelem u prozatímního výboru Evropského obranného společenství.

<sup>54</sup> Delegace byla oficiálně zřízena v r. 1971, kdy začala požívat veškerých diplomatických výsad a imunit, v současnosti ji vede bývalý irský premiér John Bruton. Od r. 1964 existuje též zastoupení sídlící v New Yorku, nyní Delegace Evropské komise při OSN.

<sup>55</sup> Delegace USA u ESUO se v r. 1961 transformovala v Misi USA u EHS se sídlem v Bruselu. V současnosti zastává post vedoucího americké mise u EU C. Boyden Gray.

<sup>56</sup> „Hrozba vyloučení z tradičních evropských trhů pomocí vysokých cel je naléhavou starostí amerických podnikatelů. Postupné odstraňování obchodních překážek mezi šesti členskými zeměmi společného trhu spojené se

v atmosféře probíhající studené války upřena spíše k otázkám bezpečnostním, a to s vědomím, že „silná a nezávislá Evropa, která pomůže odlehčit jejich [americkým] obranným břemenům by mohla být rovněž ekonomickým a diplomatickým konkurentem.“<sup>57</sup> Americké vládní kruhy upřednostňovaly hlediska politická před čistě ekonomickými, což později ve svých pamětech výstižně vyjádřil bývalý americký prezident Dwight D. Eisenhower: „ačkoliv by některá ustanovení Římských smluv mohla sloužit k omezení obchodu mezi Evropou a zbytkem světa, možnost vybudování mocných Spojených států evropských je snem, jehož uskutečnění se, jak doufám, jednoho dne dočkám,“<sup>58</sup> podpisu Římských smluv (25. 3. 1957) zakládajících Evropské hospodářské společenství („European Economic Community“, EHS) a Evropské společenství pro atomovou energii („European Atomic Energy Community“, EURATOM) tak nestálo nic v cestě. Hrozbě eliminace amerických vývozců z tradičních a lukrativních evropských odbytišť se USA snažily zabránit prostřednictvím jednání o liberalizaci obchodu v rámci GATT tlakem na odstraňování tarifních obchodních překážek. Určitých, nikoli však zcela uspokojivých výsledků se podařilo dosáhnout během tzv. Dillonova kola (1960 - 62), pojmenovaném po náměstkovi ministra zahraničí v administrativě prezidenta Eisenhowera a ministru financí v Kennedyho vládě Douglasi Dillonovi, během něhož bylo dohodnuto snížení cel na průmyslové výrobky o 10 %.<sup>59</sup> Američtí vyjednávači se zde bez úspěchu pokoušeli přimět EHS k jednostranným ústupkům, především v oblasti zemědělství, u něhož zástupci EHS neúprosně argumentovali neexistencí dohody ohledně Společné zemědělské politiky („Common Agriculture Policy“, CAP), která se záhy měla stát v transatlantických obchodních vztazích častým „jablkem sváru“, uvnitř EHS a z toho plynoucí nemožnosti vést o otázkách týkajících se zemědělství jakákoliv externí jednání. Přesto administrativa nového amerického prezidenta Johna F. Kennedyho, inaugurovaného v lednu 1961, považovala

---

společnými celními sazbami vůči zbytku světa postaví americké vývozce vyvážející do této oblasti vzrůstajícímu znevýhodnění tvář v tvář konkurentům z těchto zemí,“ stálo v r. 1958 v prohlášení Americké obchodní komory. - Dür, A.: *Theorizing the Contagious Effects of Regionalism: European Integration and Transatlantic Trade Relations, 1957-1963*, EUI Working Paper SPS No. 2003/8, European University Institute, Florence 2003, str. 24.

<sup>57</sup> Kennedy, P., op. cit. 25, str. 488.

<sup>58</sup> Dür, A., op. cit. 56, str. 38 – 39.

<sup>59</sup> Destler, I. M., op. cit. 14, str. 23.

multilaterální přístup k jednání o snižování tarifních omezení obchodu, jehož hlavním adresátem byla EHS, za nejvhodnější z možných variant, i proto Kennedy za účelem posílení svých pravomocí v této oblasti prosadil v Kongresu schválení zákona o rozvoji obchodu („Trade Expansion Act of 1962“, TEA).<sup>60</sup> Formující se CAP zaměřená na docílení stálých a spravedlivých cen zemědělských výrobků, přiměřených životních podmínek zemědělců a zvýšení produktivity zemědělství, a tedy potravinové soběstačnosti EHS, na základě zvýhodnění výrobků pocházejících ze společného trhu na tomto trhu, a to pomocí komplikovaného mechanismu přímých plateb zemědělcům, garantování minimálních cen zemědělských produktů a kontroly objemu zemědělské produkce, vedla v roce 1962 k uvalení pohyblivých celních přírážek na dovoz drůbeže z USA, směřující převážně do SRN, ze strany EHS, která trh s drůbeží označila za růstové zemědělské odvětví a rozhodla se jej chránit před vnější konkurencí, což rozpoutalo první vážnější obchodní spor mezi USA a EHS, tzv. „kuřecí válku“. Důvodem pro uvalení celních přírážek na dováženou americkou drůbež byl její rostoucí podíl na evropském, ale zejména německém trhu,<sup>61</sup> trojnásobné navýšení celní sazby, s účinností od července 1962, spolehlivě eliminovalo americký vývoz této komodity na zanedbatelnou míru.<sup>62</sup> Ještě předtím byl prezident Kennedy nucen, v zájmu prosazení TEA, jehož potřebu ještě prohluboval předpokládaný vstup Velké Británie do EHS, učinit ústupky některým skupinám spočívající v navýšení cel na koberce a sklo a jejich uvalení

<sup>60</sup> Přijetí TEA, jehož návrh předložil Kennedy Kongresu v lednu 1962, bylo přímou reakcí na nárůst exportních bariér ze strany EHS, když delegoval na amerického prezidenta rozsáhlé pravomoci ke snižování cel (až o 50 % vzhledem k úrovni k 1. 7. 1962) na recipročním základě. TEA který měl širokou podporu v amerických podnikatelských kruzích (s výjimkou textilního, sklářského a chemického průmyslu) byl velkou většinou schválen jak ve Sněmovně reprezentantů (298:125), tak Senátu (78:8) a nahradil, jako nástroj snižování tarifů nepříliš vhodný, zákon o vzájemných obchodních dohodách z r. 1958 („Reciprocal Trade Agreements Act of 1958“). Zákon současně zřizoval (v rámci Úřadu prezidenta) pozici obchodního vyjednavatele („Special Representative for Trade Negotiations“, STR), se sídlem ve Washingtonu a švýcarské Ženevě, do níž byl Kennedym jako první jmenován bývalý ministr zahraničí (a guvernér státu Massachusetts) Christian A. Herter, TEA také obsahoval program finančních podpor pro firmy, včetně rekvalifikací pro jejich zaměstnance, postižené zvýšeným dovozem („Trade Adjustment Assistance“, TAA). Blíže viz. Destler, I. M., op. cit. 14, str. 21 – 22, 23, 24, 37, 105, 138.

<sup>61</sup> V r. 1956 tvořila drůbež amerického původu 1,1 % celkového importu tohoto zboží do SRN, do r. 1962 podíl americké drůbeže stoupl na téměř 25 %, což odpovídalo 2/3 celkového vývozu drůbeže z USA. – Talbot, R. B.: *The Chicken War: An International Trade Conflict between the United States and the European Economic Community, 1961 – 1964*, Ames: Iowa State University, 1978, str. 65.

<sup>62</sup> Západoněmecké clo na drůbež ve výši 4,5 centu/libru bylo nahrazeno společným komunitárním tarifem - 13,5 centu/libru, výsledkem byl propad hodnoty exportu americké drůbeže do SRN z 30,7 mil \$ (1962) na hodnotu 572.000 \$ (1974, celkový vývoz do EHS). - Talbot, R. B., op. cit. 61, str. 140, 154.



na kola, což zasáhlo hlavně Belgie a Británii, i v těchto krocích lze tušit kořeny „kuřecí odvety“. Mnohaměsíční jednání USA a činitelů EHS o „kuřecí záležitosti“ nepřinášela žádné výsledky, „každý se zabývá Kubou, Berlínem, Laosem a kuřaty“, glosoval svou návštěvu USA v červnu 1963 německý ministr bez portfeje Heinrich Krone,<sup>63</sup> američtí farmáři měli totiž silné zastánce, jejichž hlas nemohl Kennedy ignorovat,<sup>64</sup> konečně v říjnu 1963 požádaly EHS i USA o ustavení panelu GATT. Panel složený z pěti nezávislých porotců rozhodl na konci listopadu (21. 11. 1963), že ochranná opatření realizovaná EHS poškodila americké vývozce drůbeže a vyčíslila z toho plynoucí ztrátu na 26 mil \$,<sup>65</sup> usnesení panelu paradoxně obě strany chápaly jako svá vítězství, USA s odkazem na prokázání diskriminujícího charakteru tarifů EHS, EHS pak s ohledem na výši přiznané ztráty (USA totiž původně způsobenou škodu odhadovaly na 44 mil \$).<sup>66</sup> Neplodné, 17 měsíců trvající, vyjednávání završilo v prosinci 1963 (4. 12. 1963) zavedení odvetných cel, v hodnotě 26 mil \$, na dovoz lehkých užitkových vozidel, brandy, dextrinu a bramborového škrobu Spojenými státy.<sup>67</sup> USA se nicméně dostaly do sporu s EHS kvůli CAP již před eskalací „kuřecí války“, když v r. 1962 ve dvou případech podaly stížnost proti Francii a Itálii týkající se zpracovaných potravin.<sup>68</sup> Složitost „kuřecí kauzy“ a diskutabilní efekt odvetných opatření vedl USA k utvrzení v přesvědčení o správnosti metody mnohostranné liberalizace světového obchodu, tento přístup akceptovala, přes protekcionistické nálady zaznívající především z Francie, také

<sup>63</sup> URL: <<http://www.time.com/time/archive/preview/010987,874857,00.html>> (cit. 9. 3. 2006).

<sup>64</sup> Guvernér státu Georgia, největšího producenta drůbeže v americkém měřítku, Ernest Vandiver například prohlásil, že „prezident si problém včetně jeho dopadu na drůbež produkující státy plně uvědomuje. Jsem si jist, že udělá vše, co je v jeho silách, aby nám pomohl.“ Na straně farmářů stál též vlivný arkansaský senátor, předseda senátního Výboru pro zahraniční záležitosti, J. William Fulbright, který dokonce v souvislosti s „kuřaty“ hrozil snížením počtu amerických jednotek pod velením Severoatlantické aliance („North Atlantic Treaty Organization“, NATO). - Talbot, R. B., op. cit. 61, str. 71.

<sup>65</sup> Úplné znění usnesení panelu je dostupné na: URL: <[www.worldtradelaw.net/reports/gattpanels/poultry.pdf](http://www.worldtradelaw.net/reports/gattpanels/poultry.pdf)> (cit. 13. 2. 2006)

<sup>66</sup> URL: <<http://www.time.com/time/archive/preview/010987,875410,00.html>> (cit. 9. 3. 2006).

<sup>67</sup> Zavedení odvetných cel bylo provedeno formou prezidentského prohlášení č. 3564 podepsaného Lyndonem B. Johnsonem; Všechny výrobky, na něž USA uvalily odvetné clo, byly pozorně voleny se záměrem zasáhnout pro EHS, a hlavně Francii s Německem, významná průmyslová odvětví. Odvetné clo na lehká užitková vozidla je paradoxně dodnes účinné, i když je jeho existence jen stěží ospravedlnitelná; blíže viz. Ikenson, D.: Ending the „Chicken War“. The Case of Abolishing the 25 Percent Truck Tariff, Washington, D.C. 2003.

<sup>68</sup> Blíže viz. Lawrence, R. Z.: Crimes and Punishments? Retaliation under the WTO, Washington, D.C. 2003, str. 68.

EHS.<sup>69</sup> Kennedyho kolo (1964 - 67), pojmenované po zavražděném prezidentovi, zahájené v květnu 1964 vedlo ke „snížení cel na průmyslové výrobky o celých 35 %, zatímco cla na zemědělské produkty nebyla snížena vůbec.“<sup>70</sup>

Po takřka dvaceti letech od skončení války bylo zřejmé, že postavení USA ve světovém hospodářství slábne, vysoký růst zemí EHS a Japonska zrodil silné americké ekonomické rivaly.<sup>71</sup> V 60. letech se navíc začalo ukazovat, že americký dolar je nadhodnocen, jeho devalvace ovšem s ohledem na jeho klíčovou roli rezervní měny směnitelné ve fixním poměru za zlato v brettonwoodském systému nepřipadala v úvahu,<sup>72</sup> důsledkem bylo ale zhoršování obchodní bilance USA, resp. pokles hodnoty jejích přebytků. Hlavní americký exportní trh – Evropa, resp. státy EHS zatím dokončovaly svou celní unii, což pro expanzi amerického vývozu nevytvářelo nejpříznivější podmínky. Situaci neprospívala ani volná směnitelnost evropských měn k dolaru, před patnácti lety hlavní americký obchodně politický požadavek, zavedená v roce 1959, vedoucí k odlivu kapitálu ve formě investic z USA do Evropy.<sup>73</sup> Odtok kapitálu za hranice USA měl samozřejmě neblahý vliv na stav americké platební bilance potýkající se od 50. let s deficitem, což USA řešily emisí dalších a dalších dolarů a splácením svého dluhu vlastní, jimi vydávanou, měnou, „již v roce 1963 přesáhla hodnota vydaných dolarů hodnotu veškerých zlatých rezerv Spojených

---

<sup>69</sup> Rada ministrů 3.5.1963 rozhodla, že se EHS budou účastnit dalšího kola jednání GATT o snižování tarifních překážek mezinárodního obchodu. - Dür, A., op. cit. 56, str. 49.

<sup>70</sup> Cihelková, E., op. cit. 1, str. 145.

<sup>71</sup> Jestliže v r. 1948 činil podíl USA na světové výrobě 53,87 % a zemí pozdějšího EHS 12,97 %, v r. 1955 51,92 % (USA) a 15,97 % (pozdější EHS), v r. 1965 již na USA připadalo „pouze“ 45,10 % a na země EHS 21,30 %. - Veber, V., op. cit. 51, str. 253.

<sup>72</sup> Americký dolar se stal v brettonwoodském měnovém systému jedinou měnou podloženou zlatem (s ohledem na množství zlata ve vlastnictví USA), od hodnoty dolaru byly odvozeny hodnoty ostatních měn a dolar sloužil jako rezervní měna ostatních zemí, kterou jejich ústřední banky deponovaly namísto zlata. Dolar byl směnitelný, na požádání, v pevně stanoveném poměru zlato (35 \$/trojskou unci), USA byly navíc povinny udržovat tuto cenu zlata i na privátních trzích (tzn. v případě jeho růstu byly nuceny uvolněním příslušného množství drahého kovu na trh regulovat cenu). „Brettonwoodské země se rovněž zavázaly udržovat směnný kurs svých měn k dolaru v rozmezí  $\pm 0,75$  %, čímž byly prakticky nuceny provádět stejnou měnovou politiku jako Spojené státy.“ - Luňák, P., op. cit. 31, str. 260.

<sup>73</sup> Během 50. let 20. století činil tok amerického kapitálu do Evropy v průměru 400 mil \$/ročně, což představovalo 20 % celkového odlivu amerického kapitálu do zahraničí, aby se v 60. letech 20. století více než zecyřnásobil na 1,7 mld \$/ročně, tj. 40 % celkového odlivu amerického kapitálu za hranice USA. - Quinlan, J. P., op. cit. 12, str. 8.

států.“<sup>74</sup> Nesoulad mezi reálnou a systémem pevně nastavenou hodnotou dolaru samozřejmě nemohl uniknout pozornosti finančních trhů a spekulantů, již v r. 1960 došlo k navýšení ceny zlata vůči dolaru na soukromých trzích, tyto výkyvy se však podařilo dočasně stabilizovat díky nově založenému Londýnskému zlatému fondu, rostoucí „zranitelnost“ dolaru ze strany finančních trhů nicméně byla skutečností. Opakující se spekulativní útoky tak nakonec vedly v březnu 1968 k „osvobození“ USA od břemene udržování stabilní ceny dolaru ke zlatu na soukromých trzích, dolar též přestal být výlučným mezinárodním platidlem.<sup>75</sup> Vývoz dolarů nekrytých zlatem přesto pokračoval i nadále, USA, jejichž veřejné výdaje rostly nejen s ohledem na válku ve Vietnamu, nýbrž i na finančně náročné vnitřní sociální programy,<sup>76</sup> byly čím dál častěji obviňovány z exportu inflace za své hranice. Reakcí řady zemí byla devalvace měny vůči dolaru (Velká Británie, Dánsko, Španělsko, Izrael, Nový Zéland – 1967, Francie – 1969) s výjimkou německé marky, jež naopak v říjnu 1969 k dolaru revalvovala. Toto řešení [devalvací dolaru] ovšem USA nemohly, nechtěly-li výrazně poškodit bretonwoodský systém, na rozdíl od evropských zemí použít.<sup>77</sup> Pádny důkaz neudržitelnosti hegemonického postavení dolaru v globálním hospodářském uspořádání přinesl v roce 1971 vykázaný první schodek v obchodní bilanci USA od roku 1894,<sup>78</sup> který odrážel vyšší konkurenceschopnost evropského zboží, jehož ceny kvůli devalvacím evropských měn klesly pod úroveň cen amerického zboží, prezident Richard M. Nixon proto na nátlak svého ministra financí J. B. Connallyho sáhl v srpnu 1971 (15. 8. 1971) k několika opatřením, jejichž smyslem bylo snížit „mezinárodní hodnotu dolaru“ a jež byly jeho faktickou devalvací. Těmito opatřeními bylo

<sup>74</sup> Luňák, P., op. cit. 31, str. 261. V r. 1971 bylo kryto zlatem pouhých 22 % dolarů nacházejících se v zahraničí.

<sup>75</sup> Tato rozhodnutí byla přijata na schůzce ministrů financí a guvernérů centrálních bank států bretonwoodského systému ve Stockholmu (29. 3. 1968). Ještě předtím (17. 3. 1968) byl Londýnský zlatý fond rozpuštěn.

<sup>76</sup> Jedná se o plán souhrnně označovaný Velká společnost („Great Society“) vyhlášený prezidentem L. B. Johnsonem v r. 1964 při projevu v Ann Arbor, Michigan, jehož cílem bylo zejména snížení chudoby, sociální i rasové diskriminace, podpora vzdělávání a zlepšení životního prostředí.

<sup>77</sup> „zatímco většina evropských zemí devalvovala, čímž zmírila důsledky růstu cen pro svou konkurenceschopnost, Spojené státy tuto možnost neměly vzhledem k tomu, že jejich měna byla pevně stanovena ke zlatu.“ - Luňák, P., op. cit. 31, str. 263.

<sup>78</sup> První schodek v obchodní bilanci USA ve 20. století ve výši 2,3 mld \$ předznamenal, s výjimkou let 1973 a 1975, éru deficitů v americké obchodní bilanci, v r. 2004 již schodek obchodní bilance USA činil 665,5 mld \$. Blíže viz. Destler, I. M., op. cit. 14, str. 46.

omezení směnitelnosti dolaru za zlato, zavedení dovozní přírážky (ve výši 10 %),<sup>79</sup> časově limitované (na 90 dnů) zmrazení mezd, nájmu a cen některých výrobků se současným omezením vládních výdajů, kromě toho Nixon vyzval „hlavní národy“, aby navýšily hodnotu vlastních měn vůči dolaru.<sup>80</sup> Brettonwoodská měnová soustava tak ve své původní podobě přestala existovat a její účastníci začali usilovně hledat vhodnou náhradu. „Systém ustavený v Bretton Woods se jako dítě finanční nadvlády Spojených států zhroutil, neboť jeho hlavní pilíř nebyl s to dále snášet zátěž.“<sup>81</sup>

## 2.2.2 Vývoj obchodních vztahů mezi EU a USA mezi léty 1971 – 1990

Po srpnovém „Nixonově šoku“ začali účastníci bretonwoodského systému jednat „o nalezení nových parit evropských měn k dolaru,“<sup>82</sup> aby v prosinci 1971 dosáhli Smithsonianské dohody, označované též jako Washingtonská (17. - 18. 12. 1971), na základě které byl nově stanoven poměr dolaru ke zlatu (38 \$/trojskou unci) a rozšířeno pásmo povolené fluktuace směnných kursů vůči dolaru (na  $\pm 2,25$  %), dohoda ale nezabránila faktickému „plavání“ kursu zlata.<sup>83</sup> Návrat k mechanismu fixních směnných kursů se stával stále méně reálným,<sup>84</sup> cesta k plovoucím kursům byla volná.<sup>85</sup> Dolar, který zůstal hlavním mezinárodním platidlem, vystavený kursotvornému působení finančních trhů začal ztrácet svou hodnotu, kromě toho dvakrát devalvoval (v prosinci 1971 a únoru 1973) vždy o 10 %, což nebyla příznivá zpráva pro hlavní americké konkurenty včetně členských států Evropských společenství, jejichž měny

<sup>79</sup> „Jako odpověď na evropský protekcionismus uvalily Spojené státy dovozní přírážku na 50 % všech dovážených artiklů.“ - Luňák, P., op. cit. 31, str. 265; dovozní přírážky měly, slovy Nixona, zajistit, aby „americké výrobky nebyly znevýhodněny nespravedlivými směnnými kursy, přičemž s ukončením tohoto nespravedlivého zacházení bude ukončena i platnost dovozních přírážek.“ - Destler, I. M., op. cit. 14, str. 41.

<sup>80</sup> Lze se jen dohadovat, do jaké míry měl na Nixonovy kroky vliv blížící se termín prezidentských voleb (1972).

<sup>81</sup> Kennedy, P., op. cit. 25, str. 525.

<sup>82</sup> Luňák, P., op. cit. 31, str. 266.

<sup>83</sup> Jestliže v prosinci 1971 byl poměr dolaru ke zlatu stanoven na 38 \$/trojskou unci, hodnota stejné jednotky zlata na soukromých trzích v témže roce překročila 44 \$ a v r. 1972 70 \$ a stále narůstala.

<sup>84</sup> „kotva celého systému, směnitelnost dolaru ve zlato, obnovena nebyla. Spojené státy tak daly najevo, že se ve své hospodářské politice nebudou vázat ohledy na mezinárodní měnový systém.“ - Luňák, P., op. cit. 8, str. 266.

<sup>85</sup> Na počátku března 1973 (4. 3. 1973) rozhodly země EHS i v reakci na únorovou devalvaci dolaru o uvolnění svých směnných kursů, které tak začaly „plavat“, formálním potvrzením přechodu mezinárodního měnového systému k mechanismu plovoucích směnných kursů byla dohoda členských států IMF z Jamajky (1976).

naopak převážně k dolaru posilovaly a tím se prodražoval jejich export<sup>86</sup> a nezbyvalo jim než se vývoji dolaru přizpůsobit nebo hledat východisko ve vytvoření jednotného měnového celku. Konec 60. let a počátek 70. let 20. století podstatným způsobem změnil globální ekonomickou „krajinu“, zánik brettonwoodského systému byl pouze jedním z impulsů k této změně, zformovaly se silné konkurenční hospodářské bloky, jejichž vzájemný obchod a výměna kapitálu rychle rostly. Avšak klíčovou událostí se pro světovou ekonomiku 70. let staly ropné šoky vyvolané reakcí Organizace zemí vyvážejících ropu („Organization of Petroleum Exporting Countries“) na jomkippurskou válku (říjen 1973) a islámskou revolucí v Íránu (únor 1979), jež dílem zapříčinily, dílem prohloubily nárůst inflace a nezaměstnanosti, dosahující dosud nezvyklých dvouciferných hodnot, i propad a pozdější stagnaci hospodářského růstu – stagflaci. Také po dvě poválečné dekády překvapivě funkční systém GATT, jehož energie se ovšem vyčerpala mimořádně úspěšnou liberalizací mezinárodního obchodu v 60. letech,<sup>87</sup> začínal erodovat jednak z důvodu nárůstu počtu významných hráčů ve světové ekonomice, jednak přechodu od celních omezení obchodu k bariérám netarifním (různé druhy státních subvencí a podpor, dumping, daňové zvýhodnění domácí produkce, stanovení závazných technických i jiných norem a standardů pro výrobky atd.), jejichž redukce je podstatně obtížnější, a porušování jeho stěžejního principu – zásady nediskriminace, tzn. rovného zacházení vůči ostatním signatářům GATT.<sup>88</sup> Lze tedy říci, že se světová ekonomika stala chaotičtější, méně přehlednou, ale zároveň výrazně expandující entitou, jejíž aktéry vzrůstající konkurenční prostředí podněcovalo ke stále častějšímu používání jednostranných, nezřídka protekcionistických opatření a tím k oslabování

<sup>86</sup> „Základním rozdílem oproti brettonwoodskému období však bylo, že nyní [dolar] nepodléhal žádným omezením. Spojené státy mohly dále zahlcovat mezinárodní měnový systém dolary, jejichž směnný kurs klesal. Tím byl podporován jak americký export, tak fakticky snižovány ceny stanovené v dolarech, především ceny ropy.“ - Luňák, P., op. cit. 31, str. 267.

<sup>87</sup> „Dillonovo (1960 – 1962) a Kennedyho kolo vedly k hlavní liberalizaci transatlantických obchodních vztahů.“ - Dür, A., op. cit. 56, str. 23.

<sup>88</sup> Nejkrivější příkladem porušování tohoto principu byla ES, která svým členům poskytovala, z hlediska mezinárodního obchodu, lepší zacházení ve rovnání s ostatními signatáři GATT. Později tento princip porušovaly dohody o volném obchodu mezi Kanadou a USA (1989) a o severoamerické zóně volného obchodu („NAFTA“) (1994).

multilaterální dimenze světové obchodní spolupráce. Poválečný do značné míry liberální obchodní systém se ocitl pod silným tlakem.

Evropská integrace, poznamenaná ve druhé polovině 60. let hlubokou krizí způsobenou francouzskou „politikou prázdných křesel“ (červen – červenec 1965) a následným Lucemburským kompromisem (leden 1966) vedoucím k bezmála dvacetiletému legislativnímu znehybnění, postupovala alespoň ve sféře ekonomické. Dokončení celní unie v létě 1968 (1. 7. 1968), již předcházelo sloučení orgánů tří společenství (ESUO, EHS, EURATOM) a z toho vyplývající vznik Evropských společenství („European Communities“, ES), se velmi pozitivně odráželo v bilanci obchodní výměny mezi členskými státy ES. I přes vytvoření celní unie se nicméně ukončení budování společného trhu, původně plánované na 1. 1. 1970, vzdalovalo, navíc recese 70. let ES silně poznamenala.<sup>89</sup> Závislost ES na nestabilním americkému dolaru nutila členské země hledat vhodnější a především vlastní alternativu, v rámci haagského zasedání Evropské rady v prosinci 1969 (1. – 2. 12. 1969) bylo přijato rozhodnutí realizovat program měnové spolupráce směřující k vytvoření hospodářské a měnové unie („HMU“). Za účelem analýzy problému měnové integrace byla současně ustavena odborná skupina pod vedením lucemburského premiéra Pierra Wenera, která v říjnu 1970 (7. 10. 1970) zveřejnila svou závěrečnou tzv. Wernerovu zprávu, podle níž měla být HMU vytvořena „ve třech stádiích, která budou ukončena instalací společné měny v roce 1980.“<sup>90</sup> Krize bretonwoodského měnového systému a její překotný vývoj vyústil v podpis Basilejské dohody (10. 4. 1972) členskými zeměmi ES.<sup>91</sup> Dohoda vycházela ze závěrů Smithsonianské dohody (viz. výše), jež zpřísnila ve vztahu k měnám zemí ES zúžením pásma pro pohyb jejich směnných kursů ze 4,5 % na 2,25 %,

<sup>89</sup> Období mezi lety 1973 – 1984 je dokonce označováno jako tzv. „euroskleróza“ - Fiala, P., Pitrová, M.: Evropská unie, Brno 2003, str. 381.

<sup>90</sup> Fiala, P., Pitrová, M., op. cit. 89, str. 500.

<sup>91</sup> K Basilejské dohodě zanedlouho přistoupily, v souvislosti se svým blížícím se vstupem do ES, Velká Británie, Irsko, Dánsko (k 1. 5. 1972) a Norsko (k 22. 5. 1972).

vznikl „evropský had v dolarovém tunelu.“<sup>92</sup> V důsledku devalvace dolaru (únor 1973) pak došlo k opuštění dolarového tunelu (19. 3. 1973), fluktuální rozmezí mezi evropskými měnami zůstalo nadále zachováno, třebaže ještě předtím libra, irská libra a lira a přechodně i dánská koruna „hada“ opustily. Následující roky byly ve vztahu k „hadu“ charakterizovány postupným vystupováním a následnými návraty měn, aby se v r. 1977 „ustálil jako seskupení Německa, zemí Beneluxu, Dánska a dvou zemí vně ES – Norska a Švédska.“<sup>93</sup> Nevalný úspěch „hada“ přiměl ES uvažovat o nástupci, iniciativy se ujala Komise v čele s Royem Jenkinsem, jež na konci října 1977 představila projekt Evropského měnového systému („European Monetary System“, EMS). Plán byl, poté, co získal podporu francouzsko-německého tandemu, schválen na zasedání Evropské rady v Brémách (6. – 7. 7. 1978), s definitivní platností potom na prosincovém bruselském summitu (4. – 5. 12. 1978). EMS, který začal fungovat od listopadu 1979, v zásadě navazoval na základy položené „hadem“, doplnil je však novými prvky – evropskou měnovou jednotkou nazvanou ECU („European Currency Unit“), která se stala základní účetní jednotkou<sup>94</sup> a Evropským směnným mechanismem („European Rate Mechanism“, ERM). ECU měla podle optimistických, a nutno předeslat nenaplněných předpokladů nahradit národní měny zemí ES jako společná měna ES a zastoupit americký dolar jako měna rezervní. ERM stanovil povinnost udržovat směnné kursy měn zúčastněných na EMS v povoleném rozmezí  $\pm 2,25$  % vůči ECU, překročila-li některá z měn stanovený směnný kurs byla příslušná centrální banka zavázána intervenovat (prodejem či nákupem vlastní měny) a kurs znovu stabilizovat.<sup>95</sup> „Oproti

---

<sup>92</sup> Smithsonianskou dohodou nastavené rozmezí fluktuace směnných kursů k dolaru ( $\pm 2,25$  %) znamenalo pro evropské měny, že se od sebe mohly vzdálit až o 4,5 %, což bylo z pohledu evropských zemí nepřijatelné, a proto došlo, s účinností od 18. 4. 1972, k omezení tohoto rozpětí na 2,25 %. Označení „evropský had v dolarovém tunelu“ bylo „grafickou paralelou širšího pásma, v němž se jednotlivé měny mohly pohybovat vůči dolaru, a užšího pásma k sobě navzájem.“ - Luňák, P., op. cit. 31, str. 270.

<sup>93</sup> Fiala, P., Pitrová, M., op. cit. 89, str. 502.

<sup>94</sup> ECU byla „košovou měnou“ složenou z jednotlivých měn zúčastněných zemí, jejichž podíl odpovídal síle jejich ekonomik, přičemž každých 5 let mohly být tyto podíly upraveny. Nejvyšší podíl na ECU v době jejího vzniku měla německá marka (33 %), francouzský frank (19,8 %) a nizozemský gulden (10,5 %), naopak nejnižší dánská koruna (3 %) a irská libra (1,1 %). Velká Británie zůstala mimo EMS.

<sup>95</sup> EMS počítal, s ohledem na obavy některých ekonomicky slabších z povinnosti měnové intervence, s úvěry na podporu ERM. Ve struktuře EMS figuroval v souvislosti s „hadem“ založený (3. 4. 1973) Evropský fond pro

projektu hospodářské a měnové unie z poloviny 70. let se Evropský měnový systém vyznačoval mnohem větší mírou koordinace hospodářských politik, což také umožnilo jeho fungování a úspěch,<sup>96</sup> nevýhodou EMS byla jeho určitá asymetričnost plynoucí z dominantní role německé marky.<sup>97</sup>

Rozpad bretonwoodského systému byl zřetelným dokladem upadajícího postavení americké ekonomiky ve světě, tento pokles však byl pouze relativní, jednalo se spíše o přirozený jev, neboť hospodářská hegemonie USA po roce 1945 byla nebývalá i nepřirozená zároveň.<sup>98</sup> S rostoucí provázaností USA s globálním hospodářstvím rostla též citlivost americké ekonomiky na jeho kondici a vývoj. Pokud bylo v 50. letech americké hospodářství víceméně izolováno od dovozů ze zahraničí, jež odpovídaly pouhým 3 % HDP USA, na konci 70. let již dovozy v poměru k celkové americké výrobě tvořily 10,6 % (1979), v roce 1984 potom 15,3 %, <sup>99</sup> stav obchodní bilance USA po roce 1971 je ostatně dostatečně výmluvný. Obchodní politika USA se proto v 70. letech stala předmětem zvýšeného zájmu politiků, Kongres, nadaný ústavní pravomocí „usměrňovat obchod s cizími národy“, do ní poprvé od počátku 30. let aktivně vstoupil, ačkoliv dosud tuto svou kompetenci delegoval prostřednictvím příslušné legislativy (např. TEA) do rukou výkonné moci v čele s prezidentem. Američtí podnikatelé i zaměstnanci, zprvu podporující postoje vlády k volnému obchodu, se totiž po negativních zkušenostech ze 60. let (zj. zvýšená konkurence) začali obracet, poté co neuspěli u administrativy, právě na Kongres. USA, které do této chvíle představovaly hlavní hybnou sílu liberalizace světového obchodu, se nyní začaly přiklánět k důraznějšímu uplatňování zásady reciprocity v obchodních vztazích. Obchodní zákon („Trade Act of 1974“, TA), ale hlavně jeho paragraf 301 („Section 301“, paragraf 301)

---

měnovou spolupráci („European Cooperation Monetary Fund“), v němž byla uložena část dolarových a zlatých rezerv států participujících na EMS za účelem krytí ECU (tj. tyto státy obdržely odpovídající kompenzaci v ECU).

<sup>96</sup> Luňák, P., op. cit. 31, str. 284.

<sup>97</sup> „Měnovou politiku Bundesbanky jako ústřední banky nejsilnějšího evropského hospodářství tak musely v podstatě následovat ostatní účastnické země, pokud chtěly udržet pevný směnný kurs.“ - Luňák, P., op. cit. 31, str. 285.

<sup>98</sup> „Spojené státy se ocitly na světové špici částečně díky svému úžasnému výrobnímu tempu, ale také v důsledku dočasné slabosti ostatních zemí.“ - Kennedy, P., op. cit. 25, str. 523.

<sup>99</sup> Destler, I. M., op. cit. 14, str. 8, Gilpin, R.: Political Economy of International Relations, Princeton 1987, str. 194.



schválený Kongresem v roce 1974 jasně definoval nový americký obchodně-politický přístup.<sup>100</sup> Paragraf 301 poskytoval americkému prezidentovi oprávnění zavést, kromě jiných kroků, odvetná opatření proti zemi, která „udržuje neoprávněná anebo bezdůvodná celní či jiná omezení dovozu,“ nebo „subvence vlastních vývozu, které podstatně snižují prodeje konkurenčního amerického výrobku,“<sup>101</sup> paragraf 301 doplňovala tzv. úniková klauzule („escape clause“) obsažená v paragrafu 201 TA („Section 201“, paragraf 201) umožňujícím, ve shodě s pravidly GATT, poskytnout domácím producentům poškozeným konkurencí způsobenou dovozy pomoc jakožto „přechodné“ ochranné opatření, přičemž této klauzule se mohl dovolávat každý, pro něhož dovozy představovaly „podstatnou příčinu vážných ztrát nebo jejich hrozbu.“<sup>102</sup> Přestože hlavním terčem paragrafu 301 bylo Japonsko, poškodil také obchodní vztahy s ES, jež jej ostře kritizovaly, a dodnes kritizují, coby projev amerického unilateralismu v mezinárodních obchodních vztazích. Jeho použití vůči Japonsku a nově industrializovaným asijským zemím se také, na rozdíl od ES, ukázalo být poměrně úspěšným. Ve vztahu k ES byl paragraf 301 aplikován nejvíce v souvislosti s CAP a obchodem zemědělskými produkty.<sup>103</sup> Přijetí TA nebylo dobrou zprávou ani pro GATT a jen dokládalo upřednostnění jiných nástrojů prosazování obchodních zájmů než mnohostranného obchodního vyjednávání ze strany USA. Paragraf 301 byl novelizován v roce 1988 přijetím souhrnného obchodního a soutěžního zákona („Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988“, OTCA), který byl, po bezmála šedesáti letech od schválení celního zákona (1930), prvním komplexním obchodním zákonem vzešlým z Kongresu a nikoli exekutivy. Úprava paragrafu 301 spočívala v posílení jeho funkce

---

<sup>100</sup> Kromě paragrafu 301 TA též učinil amerického obchodního vyjednavče (STR) přímo zodpovědného Kongresu i prezidentovi (prezident Ford následně nařízením č. 11846 povýšil STR na úroveň člena vlády) a upravil zákonný rámec fungování tohoto úřadu (v r. 1980 byl STR přejmenován na Úřad obchodního vyjednavče Spojených států amerických; „Office of the United States Trade Representative“, USTR). TA dále obsahoval pětileté zmocnění k účasti USA na Tokijském kole GATT (1973 – 1979) umožňující pouze odstranění vyrovnávacích cel, které ale vypršelo (3. 1. 1979) ještě před jeho vyvrcholením.

<sup>101</sup> Destler, I. M., op. cit. 14, str. 123.

<sup>102</sup> Destler, I. M., op. cit. 14, str. 346.

<sup>103</sup> Z 21 případů použití paragrafu 301 proti ES mezi lety 1975 – 1988 se 17 týkalo zemědělství. – Bayard, T., Elliot, K.: Reciprocity and Retaliation in US Trade Policy, Washington, D.C. 1994.

prostředku podpory amerického vývozu.<sup>104</sup> Na počátku 80. let byl patrný posun od celních překážek obchodu, které se podařilo v předešlém období významným způsobem snížit, k rozšiřující se paletě netarifních omezení.<sup>105</sup> Zavádění netarifních obchodních restrikcí stimulovalo na obou březích Atlantiku toky přímých zahraničních investic, jejichž pomocí se podniky pokoušely obejít dovozní kontroly. Jestliže ještě v roce 1975 činila hodnota amerických investic v Evropě (téměř 50 mld \$) více než dvojnásobek investic evropských (18,5 mld \$),<sup>106</sup> v průběhu 80. let se tato investiční mezera uzavřela, pohyb kapitálu přestal být jednosměrným. „Do roku 1983 se evropská investiční pozice v USA takřka vyrovnala hodnotě amerických investic v Evropě. Do konce desetiletí byla hodnota evropských investic o 26 % vyšší než suma amerických investic v Evropě.“<sup>107</sup> USA, jež se čtyřicet let po válce dostaly do postavení největšího světového dlužníka, mohutný příliv investic z evropských zemí vítaly a vábily, jelikož kladně ovlivňoval nelichotivý stav americké platební bilance a potažmo i rozpočtový deficit. Spojené státy nyní neměly potřebu, přes svou účast na užší spolupráci ekonomicky nejsilnějších zemí západního bloku na platformě G – 5, resp. G – 7,<sup>108</sup> svou hospodářskou a měnovou politiku výrazněji koordinovat s ES, výrazem čehož byly rozdílné postoje západoevropských zemí a USA k řešení důsledků ropné krize z přelomu let 1973 – 1974, kdy se západní Evropa v čele se SRN vydala cestou omezování poptávky po ropě s cílem udržet pod kontrolou vývoj inflace, zatímco USA začaly uvolňovat do oběhu stále větší množství své měny, čímž uměle manipulovaly s cenovou hladinou ropy

<sup>104</sup> Dle paragrafu 301 ve znění OTCA byl „USTR povinen podniknout veškeré nezbytné kroky, včetně odvetných opatření, vedoucí k odstranění zákona, politiky nebo činnosti zahraniční vlády, které porušují mezinárodní dohodu nebo jsou neoprávněná, bezdůvodná, nebo diskriminační a zatěžují či omezují americký obchod.“ - Destler, I. M., op. cit. 14, str. 351 - 352.

<sup>105</sup> Podle odhadů zhruba 1/3 výrobních odvětví v USA a větších evropských ekonomikách byla chráněna na počátku 80. let netarifními omezeními. – Cline, W. (ed.): Trade Policy in the 1980s, Washington, D.C. 1983, str. 16.

<sup>106</sup> Quinlan, J. P., op. cit. 12, str. 8.

<sup>107</sup> Quinlan, J. P., op. cit. 12, str. 9.

<sup>108</sup> Skupina pěti („Group of Five“, G – 5) tvořená USA, Japonskem, SRN, Velkou Británií a Francií představovala bázi pro koordinaci hospodářských politik původně na úrovni ministrů financí a guvernérů centrálních bank, která se na schůzce ve francouzském Rambouillet (listopad 1975) transformovala v pravidelná setkání (min. jednou ročně) nejvyšších představitelů těchto států. Tohoto summitu se účastnila také Itálie, rok poté se členem seskupení stala Kanada a utvořila se tak Skupina sedmi („Group of Seven“, G – 7).

vyjádřenou právě v dolarech<sup>109</sup> či mohutné výkyvy směnného kursu amerického dolaru v 80. letech kopírujícím změny v měnové politice americké centrální banky,<sup>110</sup> jimž se nepodařilo zabránit ani dohodami o koordinaci postupu největších světových ekonomik s cílem stabilizovat kursy měn (dohoda uzavřená 22. 9. 1985 v newyorském hotelu Plaza, Louvreská dohoda z 22. 2. 1987). Tento jednostranný americký přístup sledující důsledně národní hospodářské zájmy nepřispíval ke stabilitě světové ekonomiky.

Ani počet transatlantických obchodních sporů rozhodně nevykazoval sestupný trend, ES stále častěji vystupovaly na půdě GATT v roli stěžovatele, vůbec první stížností podanou ES v rámci GATT, současně i první stížností proti USA, se v roce 1973 stala stížnost zaměřená na legislativu upravující tzv. domácí mezinárodně obchodující společnosti („Domestic International Sales Corporation“, DISC).<sup>111</sup> Jednalo se o schéma daňových odkladů vztahujících se na exportní zisky amerických firem, což ES považovaly za nelegální podporu amerických vývozců a nepřijatelnou daňovou výjimku. USA reagovaly podáním tří stížností (proti Belgii, Francii a Nizozemsku), v nichž napadly daňové soustavy těchto zemí pro možnost nezdanění některých příjmů z exportu, a sice příjmů v zahraničí sídlících dceřiných společnostech firem z výše zmíněných zemí, na principech podobných DISC. Aniž USA připustily nesoulad DISC se zásadami GATT, který konstatoval i příslušný panel GATT (prosinec 1981), nahradily DISC zákonnou úpravou tzv. podniků zahraničního prodeje („Foreign Sales Corporations“, FSC) (1984).<sup>112</sup> Novým jevem v transatlantických obchodních vztazích se stalo na přelomu 70. a 80. let využívání zahraničního obchodu jako politického nástroje Spojenými státy ve vztazích se SSSR a jeho

<sup>109</sup> „...Spojené státy nebyly ochotny založit svou energetickou politiku na rozumné bázi, kterou bylo reálně ekonomické přizpůsobení se vyšším cenám ropy. Američané místo toho nabídli snížení ropných cen prostřednictvím znehodnocených dolarů.“ - Luňák, P., op. cit. 31, str. 274.

<sup>110</sup> „V roce 1980 byl kurs dolaru 1,72 marky, v roce 1984 se více než zdvojnásobil na 3,50 a do roku 1989 opět rapidně poklesl na 1,60.“ - Luňák, P., op. cit. 31, str. 310.

<sup>111</sup> Pokud v 60. a 70. letech byly ES stěžovatelem v 10 % případů řešených v rámci GATT, během 80. let již ve 20 %. – Hudec, R.: *Enforcing International Trade Law: The Evolution of the Modern GATT Legal System*, London 1993, str. 299.

<sup>112</sup> Blíže např. viz. Hufbauer, G. C.: *The FSC Case: Background and implications*, Institute for International Economics, Washington, D.C. 2002.

satelity. Nástup republikánského kandidáta Ronalda Reagana do úřadu amerického prezidenta (1981) totiž přinesl obrat ve vztazích mezi západním a východním blokem, předchozí uvolňování bylo vystřídáno „ambiciózní zahraniční politikou, vycházející z nikoli neoprávněného přesvědčení, že s Moskvou lze jednat pouze z pozice síly,“<sup>113</sup> přičemž hlavní důraz byl kladen na zbrojní programy s cílem SSSR „uzbrojit“. Americká politika ekonomického nátlaku včetně uplatňování hospodářských sankcí, v polovině 70. let použitá v oblasti obchodu jadernými technologiemi proti Francii a SRN jako odpověď na jejich dodávky nukleárních zařízení do Brazílie (SRN) a Pákistánu (Francie), vůči sovětskému bloku výrazně ohrožovala obchod ES se socialistickými státy, který dosahoval nezanedbatelných objemů. „Zatímco pro Evropská společenství, zejména SRN, byl obchod se socialistickými zeměmi poměrně důležitý (např. v r. 1975 představoval export ES do zemí SVE [střední a východní Evropy] 10 %, pro USA byl tento obchod nevýznamný (asi 1 %).“<sup>114</sup> K eskalaci protichůdných stanovisek došlo na začátku 80. let díky plánu výstavby sovětského plynovodu, jež měl přivést plyn ze Sibíře do západní Evropy a být financován západoevropskými státy, s čímž ale USA ostře nesouhlasily a navrhovaly, aby Evropané namísto tohoto projektu investovali do nákupu jaderných zařízení a energetických zdrojů v samotných USA. Následné zavedení amerického embarga na vývoz výrobků, které by mohly být určeny ke stavbě plynovodu, do SSSR, posléze rozšířené o na transakci zainteresované americké i evropské společnosti, vyvolalo v evropském táboře bouřlivou a nezvykle sourodou reakci,<sup>115</sup> rozhořčení bylo ještě znásobeno uzavřením sovětsko-americké dohody o prodeji amerického obilí SSSR na sklonku července 1982. Třebaže Reagan krátce po smrti Leonida Brežněva (listopad 1982) účinnost embarga pozastavil, znovu se jasně ukázalo, „že evropské a americké

<sup>113</sup> Luňák, P., op. cit. 31, str. 298.

<sup>114</sup> Cihelková, E., op. cit. 1, str. 148; Luňák uvádí, že na počátku 80. let činila hodnota obchodu ES se SSSR 41 mld \$ oproti 2,5 mld \$ v případě obchodu mezi USA a SSSR. - Luňák, P., op. cit. 31, str. 312.

<sup>115</sup> „Tento den, 18. června 1982, by klidně mohl vejít do dějin jako začátek konce Atlantické aliance,“ prohlašoval francouzský ministr obrany Claude Cheysson, „Spojené státy právě vyhlásily svým spojencům v Západní Evropě v podstatě válku.“ - Luňák, P., op. cit. 31, str. 312.

ekonomické zájmy mají stejný cíl, nikoli však stejnou váhu.“<sup>116</sup> Hlavní zdroj euro-amerických obchodních rozepří však nadále představoval zemědělský sektor, 88 % (50 z 57) stížností proti EHS, resp. ES v období let 1960 – 1994 vznesených na půdě GATT se týkalo zemědělství.<sup>117</sup> „Zatímco počáteční léta fungování CAP (60. léta) byla relativně klidná, 70. a 80. léta odhalila, jak daleko mohou postoje ohledně CAP vést.“<sup>118</sup> V roce 1976 USA napadly restriktce uvalené ES spočívající ve stanovení minimálních dovozních cen kombinovaných s importními licencemi na dovážené rajčatové produkty, celá záležitost dospěla až před panel GATT, který rozhodl ve prospěch USA (říjen 1978). Na počátku 80. let (1981 – 1982) vznesly USA vůči ES několik stížností souvisejících s CAP, jež se týkaly konzervovaného ovoce, subvencí na pšeničnou mouku a těstoviny a preferenčních cel na citrusové plody (a výrobky z citrusových plodů) pocházející ze Středomoří. „Těstovinovou válku“, v níž USA nejprve přijaly odvetná opatření, aby záhy čelily stejnému kroku ze strany ES, se podařilo ukončit smírem v srpnu 1986, spory ohledně pšeničné mouky pak byly urovnány v září 1987, když předtím USA poskytly dotace domácím výrobcům, které jim umožnily zásobit touto komoditou celý egyptský trh po dobu jednoho roku. Zárodky dalšího obchodního konfliktu spadají do prosince 1985, v němž se ES nechala slyšet, že by mohla zakázat prodej hovězího masa obsahujícího hormony. Ačkoli ES připustila, že nejsou k dispozici vědecké důkazy pro takovýto postup, tlak veřejnosti vyústil „pod rouškou“ ochrany zdraví spotřebitelů v roce 1987 do přijetí zákazu účinného k 1. 1. 1989. USA k uvedenému datu okamžitě sáhly k plánovaným odvetným opatřením (uvalení 200 % cel), které měly dopad na exporty ze zemí ES v celkové hodnotě 100 mil \$, konkrétně šlo o vykostěné hovězí maso, produkty z vepřového masa (šunka, plecko), konzervovaná rajčata, rozpustnou kávu, ovocné džusy a lihoviny. Tradičně citlivým byl pro USA export sójových bobů a jiných olejnin do ES, který na základě dohody GATT z roku 1962 nepodléhal žádnému clu, což ES začala v 80. letech obcházet poskytováním podpor domácím výrobcům, resp.

<sup>116</sup> Luňák, P., op. cit. 31, str. 313.

<sup>117</sup> Lawrence, R. Z., op. cit. 68, str. 68.

<sup>118</sup> Lawrence, R. Z., op. cit. 68, str. 71.

zpracovatelům, jež jako výchozí surovinu použijí olejniny vypěstované na území ES. Přestože ES zavedly v roce 1986 v důsledku vstupu Španělska a Portugalska kvóty na sójové boby a olej, se USA neuchýlily ke stížnosti před GATT. Teprve o dva roky později, z podnětu Americké sójové asociace („American Soybean Association“, ASA) znepokojené rozsahem subvencí,<sup>119</sup> zahájil USTR řízení dle paragrafu 301 (leden 1988) a rozhodl, po neúspěchu dvoustranných jednání, požádat o ustavení smírčího panelu GATT. Závěrečná zpráva panelu vydaná v roce 1989 shledala přístup ES za neslučitelný s pravidly GATT a subvence zpracovatelům olejin za odporující dohodě z roku 1962. Přestože ES projevíly ochotu přijmout závěry panelu, podmínily ji dokončením probíhajícího Uruguayského kola GATT (1986 - 1994), až opakované americké hrozby odvetnými opatřeními (nejprve ve výši 1 mld \$, poté 300 mil \$) přiměly ES k dohodě spočívající v omezení plochy zemědělské půdy, určené k pěstování olejin, podléhající režimu subvencí. Opomenout nelze ani skutečnost, že každé rozšíření ES počínaje rokem 1973 způsobilo snížení odbytu amerických zemědělských produktů v ES. Do roku 1990 vydala ES oproti USA desetinásobek finančních prostředků na podporu vlastního zemědělského vývozu, což zahrntilo trhy, vedlo k poklesu světových cen agrárních výrobků a omezilo příjmy amerických farmářů.<sup>120</sup> Ve srovnání se zemědělstvím představovaly spory vycházející z průmyslového sektoru okrajový problém, nicméně i zde se vyprofilovaly dva kontroverzní okruhy – ocelářský a letecký průmysl. Ocelářství, resp. výroba oceli, ještě v polovině 20. století významný indikátor ekonomické síly, procházelo na přelomu 70. a 80. let na obou stranách Atlantiku hlubokou recesí vyvolanou jednak cykličností tohoto oboru, jednak strukturálními faktory (stagnací světové spotřeby oceli, vstupem nových výrobců na trh a zlepšováním produktivity). Konkurenceschopnost amerických ocelářů navíc podlamovalo zhodnocování dolaru v první polovině 80. let, v důsledku čehož rostl k nespokojenosti domácích producentů dovoz oceli do USA a tito reagovali podáním více než stovky stížností požadujících zavedení

<sup>119</sup> ASA odhadovala škody způsobené přístupem ES na 1,5 mld \$ ročně. – Landau, A.: EU-US Relations: Estranged Partners. The Anatomy of a Schism, in: Journal of European Affairs, volume 2, number 4, December 2004, str. 26.

<sup>120</sup> Peterson, J.: Europe and America in the 1990s. The prospects of partnership, Brookfield 1993, str. 126.

antidumpingových a odvetných cel (1982) proti jedenácti zemím, z nichž sedm (zj. Belgie, Francie a Itálie) bylo členy ES. Americké úřady označily importy oceli do USA za podstatně subvencované a využily možnosti vyvázat se z povinností stanovených GATT a zvýšit obchodní překážky k ochraně vlastních výrobců v případě „vážných ztrát“ spojených s nárůstem dovozů dle Článku XIX GATT, když po dohodě s ES uplatnily mechanismus tzv. dohody o dobrovolném omezení („Voluntary Restraint Agreement“, VRA),<sup>121</sup> jejíž platnost byla opětovně prodlužována (1985, 1989) až do března 1992. V témže roce (1982) bylo v souvislosti s dovozem karbonové oceli a ocelových trubek zahájeno šetření dle paragrafu 301, záhy změněné v řízení dle paragrafu 201 proti sedmi státům ES. Zjištění „vážného poškození“ amerického ocelářství těmito dovozy (květen 1983) vedlo k jejich omezení prostřednictvím cel a kvót (červenec 1983), na což ES odpověděly odvetnými opatřeními vůči americkým vývozem (v hodnotě 160 mil \$) ukončenými v roce 1984 po vyjednání další VRA. Ocelářství bylo z pohledu USA nejvíce chráněným průmyslovým odvětvím, vždyť 25 z 32 VRA účinných v roce 1986 chránilo tento průmyslový obor.<sup>122</sup> Do druhé poloviny 80. let spadají také kořeny v současnosti aktuálního sporu mezi výrobcí civilních dopravních letadel – evropským konsorciem Airbus, založeným v roce 1970, a americkým Boeingem. USA kritizovaly výši peněžních prostředků, de facto subvencí, věnovaných vládami zemí ES na projekt Airbus, jež začínal být stále větší konkurencí pro americký letecký průmysl. ES naproti tomu argumentovaly podporou amerických producentů letadel prostřednictvím rozsáhlých zbrojních zakázek zadávaných jim Pentagonem.

V roce 1986 ovlivnily transatlantické obchodní vztahy dvě důležité události – podpis Jednotného evropského aktu (17. 2. 1986, resp. 26. 2. 1986, kdy jej

---

<sup>121</sup> Na základě dohod o dobrovolném omezení (též označovaných jako „Voluntary Export Restraint“) v souladu s pravidly GATT (Článek XIX GATT) mohli vývozci omezit vývoz určitého, přesně určeného, výrobku, do určité země zpravidla pod hrozbou zavedení dovozních omezení. Použití VRA jako prostředku ochrany trhů bylo zakázáno dohodou v rámci Uruguayského kola GATT.

<sup>122</sup> Sapir, A.: Old and New Issues in EC-US Trade Disputes, Bruxelles 2002, str. 6; v roce 1986 chránily ES své trhy pomocí 53 VRA oproti 32 v případě USA, což kontrastuje s 13 případy u ES a 14 u USA mezi lety 1970 – 1986.

podepsaly Dánsko, Řecko a Itálie) („Single European Act“, JEA), jež vstoupil v platnost 1. 7. 1987, členskými státy ES a zahájení Uruguayského kola GATT (září 1986). Přijetí JEA bylo výrazem překonání legislativní „paralýzy“ Společenství vyvolané Lucemburským kompromisem a současně i snahy o přechod od společného trhu („common market“) k trhu jednotnému („single market“). V průběhu 70. let se totiž stávalo stále zřetelnějším, že vytvoření celní unie ještě neznamená odbourání veškerých obchodních, hlavně netarifních překážek uvnitř Společenství,<sup>123</sup> na což jako první upozornila v prosinci 1975 tzv. Tindemansova zpráva (29. 12. 1975). Odpůrcem užší koordinace hospodářských politik členů ES však byla, jako už tradičně, Francie. Až změna jejího stanoviska v prvním pololetí roku 1984, kdy Francie převzala předsednictví v Evropské radě, otevřela cestu pro pokračování v budování společného trhu a především odbourání netarifních omezení obchodu. Iniciativu převzala nově nastoupivší Komise (7. 1. 1985) vedená bývalým francouzským ministrem financí Jacquesem Delorsem, „Delors si uvědomoval, že dokončení společného trhu je nezbytné pro jakýkoliv integrační posun, a proto se pro Komisi stalo splnění tohoto úkolu jednoznačnou prioritou.“<sup>124</sup> Komisi vypracovaná Bílá kniha o vnitřním trhu (též bílá kniha lorda Cockfielda) zveřejněná v červnu 1985 (14. 6. 1985) identifikovala na 300 obchodních omezení a překážek rozdělených do tří obecných kategorií na daňové, technické a fyzické. Bílá kniha zároveň stanovila konečný termín dokončení společného trhu na 1. 1. 1993. JEA, platný od 1. 7. 1987, kromě jiného v článku 13 definoval vnitřní trh jako „oblast bez vnitřních hranic, v níž je zajištěn volný pohyb zboží, služeb, osob a kapitálu,“ a stanovil lhůtu k dobudování společného (též vnitřního jednotného) trhu „během období končícího 31. 12. 1992“ a převzal tak závěry Bílé knihy o vnitřním trhu. Proces budování vnitřního trhu byl navíc podepřen zřejmě nejdůležitější reformou obsaženou v JEA - rozšířením okruhu záležitostí, zahrnujících otázky vnitřního trhu, rozhodovaných kvalifikovanou většinou namísto dosavadního jednomyslného hlasování. JEA a

<sup>123</sup> „Třebaže Římské smlouvy pamatovaly na odstranění i necelních bariér, na rozdíl od zrušení cel nestanovily žádný časový harmonogram.“ - Luňák, P., op. cit. 31, str. 323.

<sup>124</sup> Fiala, P., Pítrová, M., op. cit. 89, str. 116.



úsilí o dokončení jednotného vnitřního trhu byly odpovědí na konkurenční požadavky stále propojenější globální ekonomiky, ES chtěla pomocí vytvoření většího „hřiště“ v Evropě podnítit vlastní hospodářský růst a konkurenceschopnost na světových trzích. Jestliže JEA a z něj vyplývající kroky byly jen vnitřní reformou ES, Uruguayské kolo GATT zahájené dohodou z uruguayského Punta del Este (září 1986) znamenalo oživení multilaterálního aspektu mezinárodní obchodní spolupráce.<sup>125</sup> Ačkoliv projekt vnitřního trhu vyvolal obavy zemí vně ES z vytvoření „pevnosti Evropa“ izolované „hradbou“ protekcionistických opatření před zahraniční konkurencí, plán jeho vybudování a Uruguayské kolo přispěly společnou měrou k liberalizaci hospodářských politik zemí ES svým zaměřením na otevírání trhů a „boj“ s vnitrostátními omezeními obchodu a také k úsilí o překonání „nového protekcionismu“<sup>126</sup> nastoleného v 70. letech. Obchodní vztahy USA a západoevropských zemí a jejich integračních seskupení prošly od skončení druhé světové války významnými změnami, evropské země se ze zcela závislého postavení dostaly do pozice klíčového obchodního partnera, ale i konkurenta, jehož závislost se omezila „pouze“ na otázky bezpečnostní. V historii málo vídaná hospodářská dominance USA během prvních dvou poválečných dekád byla nahrazena, nepočítáme-li do značné míry ekonomicky uzavřený sovětský blok, třemi ekonomickými centry – USA, ES a Japonskem. Vzdávající ekonomická váha Evropy, provázená snahou o dosažení větší rovnoprávnosti v obchodních vztazích vedla k rostoucímu počtu obchodních kontroverzí, avšak „ES i USA projevovaly vždy vůli omezit konflikty na minimální míru a včas nalézt vhodné (pragmatické a kompromisní) řešení.“<sup>127</sup>

<sup>125</sup> Uruguayské kolo GATT probíhalo mezi lety 1986 – 1994 (původně mělo skončit v r. 1990), přičemž konečná dohoda byla slavnostně podepsána v marockém Marrakéši 15. 4. 1994 zástupci 123 zemí, k 15. 9. 1994 již 125 států.

<sup>126</sup> Termín „nový protekcionismus“ použil Melvyn Krauss v své knize *The New Protectionism: The Welfare State and International Trade*, New York 1978.

<sup>127</sup> Cihelková, E., op. cit. 1, str. 151.

### **3. Smluvní rámec obchodních vztahů mezi EU a USA, obchodní politika Evropské unie a Spojených států amerických**

#### **3.1 Transatlantická deklarace**

Do roku 1990 nebyla transatlantická ekonomická spolupráce nikterak smluvně upravena, „probíhala na tzv. bezsmluvním základě, což znamená, že zde neexistovala žádná (obecná) rámcová dohoda o obchodní a hospodářské spolupráci.“<sup>128</sup> Nicméně byly uzavřeny některé sektorové smlouvy (např. Dohoda o spolupráci v oblasti společného energetického výzkumu a rozvoje z roku 1957)<sup>129</sup> a od roku 1976 byla zavedena pravidelná (v půlročním intervalu) setkání amerického prezidenta s hlavou státu či vlády země předsedající Evropské radě („European Council“, ER). Kromě toho se v 80. letech začaly pořádat roční schůzky mezi náměstkem amerického ministra zahraničí pro evropské záležitosti a zástupci tzv. Trojky (zástupci země, která jako poslední předsedala ER, země, jež aktuálně předsedá ER a země, na niž bezprostředně připadne předsednictví v ER), ad hoc porady na úrovni členů vlád USA a evropských zemí se konaly také v rámci každoročních bruselských summitů NATO. Tento systém převážně neformálních konzultací se však začínal během druhé poloviny 80. let jevit, tváří v tvář překotnému vývoji v zemích střední a východní Evropy („SVE“), jako nedostatečný a především USA volaly po prohloubení transatlantické spolupráce s cílem zvýšit svůj vliv na nově nezávislé státy SVE primárně orientované na ES a také evropské záležitosti obecně. Snahu USA o posílení vzájemných, především politických vazeb s ES zřetelně naznačovala již řeč prezidenta George H. W. Bushe z května 1989 (21. 5. 1989), již pronesl (mj. za účasti francouzského prezidenta Françoise Mitterranda s chotí) u příležitosti promoční oslavy na Bostonské univerzitě a v níž prohlásil, že „silná, sjednocená Evropa znamená silnou Ameriku“ a dále vyjádřil připravenost USA rozvíjet s ES „nové mechanismy konzultací a

<sup>128</sup> Cihelková, E., op. cit. 1, str. 150 – 151.

<sup>129</sup> Oficiální název této smlouvy je „Agreement for Cooperation between the European Atomic Energy Community Represented by the Commission and the Department of Energy of the United States of America in the Field of Fusion Energy Research and Development.“

spolupráce v politických a globálních otázkách.“<sup>130</sup> Stanovisko USA znovu zopakoval v prosinci 1989 (12. 12. 1989, Berlín) americký ministr zahraničí James A. Baker, když navrhl, „aby Spojené státy a Evropská společenství společně pracovaly na dosažení smluvní či jiné formy výrazně posíleného souboru institucionálních a konzultativních vazeb.“<sup>131</sup> První konkrétní výsledky přineslo washingtonské setkání George Bushe s ministerským předsedou země předsedající ER – Irsko – Charlesem J. Haugheyem v únoru 1990 (27. 2. 1990). Obě strany zde ve svém společném prohlášení potvrdily zájem na posilování vztahů mezi USA a ES prostřednictvím pravidelných schůzek na úrovni amerického prezidenta a hlavy státu předsedajícího ER konaných nejméně jedenkrát během předsednictví každé jedné členské země ES v ER a setkání ministrů zahraničí ES a USA konaných dvakrát do roka, termín úvodního z nich byl přitom stanoven na první polovinu roku 1990,<sup>132</sup> přičemž „tato ujednání považovaly za první důležité kroky v cestě za vytvořením nového rámce rozšířených politických a ekonomických vazeb mezi ES a USA.“<sup>133</sup> Vyhlášení Transatlantické deklarace („Transatlantic Declaration“, TD) v listopadu 1990 (22. 11. 1990) tak představovalo jakési shrnutí intenzivního euro-amerického sbližování během předchozích měsíců. TD formulovala jako společné cíle zejména podporu demokracie a vlády práva, ochranu míru a mezinárodní bezpečnosti, rozvoj světového obchodu (trvalý hospodářský růst provázený nízkou inflací, vysokým stupněm zaměstnanosti a spravedlivějšími sociálními podmínkami) a jeho liberalizaci (prosazování tržních principů, odmítnutí protekcionismu a posilování a otevírání multilaterálního obchodního systému pomocí uplatňování zásad GATT a OECD), spolupráci v oblasti vědy, vzdělávání a kultury, boj proti znečišťování životního prostředí, mezinárodnímu zločinu (obchod s drogami, praní špinavých peněz), terorismu a šíření

<sup>130</sup> Celý text projevu je dostupný na: URL: <<http://bushlibrary.tamu.edu/research/papers/1989/89052100.html>> (cit. 30. 3. 2006).

<sup>131</sup> Mettler, A.: From Junior Partner to Global Player? The New Transatlantic Agenda and Joint Action Plan, Bonn 2001, str. 3.

<sup>132</sup> Toto setkání dvanácti ministrů zahraničí zemí ES a amerického ministra zahraničí Jamese Bakera se poprvé uskutečnilo v květnu 1990 (3. 5. 1990) v Bruselu, další pak v září 1990 (21. 9. 1990) ve Washingtonu.

<sup>133</sup> Text společného prohlášení z 27. 2. 1990 dostupný na:

URL: <<http://bushlibrary.tamu.edu/research/papers/1990/90022702.html>> (cit. 31. 3. 2006).

jaderných, chemických a biologických zbraní. Zároveň definovala nový institucionální rámec spolupráce ES a USA, když navázala na stávající mechanismy a ještě je rozšířila a vytvořila následující schéma konzultací: schůzky, střídavě v USA a Evropě, předsedy ER, předsedy Evropské komise („European Commission“, EK nebo Komise) a prezidenta USA (dvakrát ročně); setkání ministrů zahraničí členských zemí ES a USA (dvakrát ročně); ad hoc schůzky mezi ministry zahraničních věcí předsednické země ER, popř. Trojky a ministra zahraničí USA; setkání představitelů EK a americké vlády (dvakrát ročně). Ačkoliv TD znamenala, přinejmenším z hlediska vytvoření mechanismu systematických konzultací mezi ES a USA na nejvyšších politických úrovních, krok vpřed v transatlantických vztazích, vysoká míra její obecnosti nevytvářela vhodnou bázi pro dosažení TD stanovených záměrů a cílů a postupně vyvstala potřeba doplnit ji dalšími, podrobnějšími ekonomickými dohodami. Hektický vývoj událostí na počátku 90. let 20. století nicméně odsunul téma dalšího prohlubování transatlantických vztahů na vedlejší kolej, na obou březích Atlantiku poutaly hlavní pozornost v zahraničněpolitické oblasti jiné otázky – sjednocení Německa, první válka v Perském zálivu, počátky občanského konfliktu na území drolicí se Jugoslávie či proces rozpadu SSSR. Sjednocení Německa postavilo ostatní členské země ES opět před „evropský problém, jakým způsobem uvázat Německo v demokratické Evropě k jeho prospěchu i ku prospěchu druhých,“<sup>134</sup> většinově akceptovaným řešením (s výjimkou Velké Británie, která alespoň verbálně preferovala rozšíření ES o země SVE) se stalo ještě silnější připoutání Německa k ES,<sup>135</sup> a to prostřednictvím nové smlouvy, jež měla vést k vytvoření hospodářské a měnové unie. V prosinci 1989 (8. – 9. 12. 1989) bylo na setkání hlav států ES ve Štrasburku dohodnuto začít s jednáními o nové smlouvě do jednoho roku,<sup>136</sup> římský summit ES, resp.

---

<sup>134</sup> Luňák, P., op. cit. 31, str. 350.

<sup>135</sup> Mitterrand například v listopadu 1989 prohlásil: „jestliže existují obavy ze sjednoceného Německa, pak způsob, jak nakládat s těmito obavami, je vázat Západní Německo ještě více a pevněji než kdy předtím do [Evropského] společenství.“ - Luňák, P., op. cit. 31, str. 351.

<sup>136</sup> Rozhodnutí ER ze Štrasburku (prosinec 1989) předcházelo předložením zprávy tzv. Delorsova výboru (12. 4. 1989), složeného z guvernérů centrálních bank států ES a předsedy EK Delorse, vypracované na žádost hannoverského summitu ER (27. – 28. 6. 1988) a projednané ER na zasedání v Madridu (26. – 27. 6. 1989), která obsahovala třístupeňový plán vytvoření HMU završené nahrazením národních měn společnou evropskou měnou.

mezivládní konference (15. 12. 1990), pak zahájila jednání o smlouvě o Evropské unii. Mezivládní konference se přitom neomezovala jen na oblast integrace ekonomické, ale zahrnovala i integraci politickou, jejím výsledkem byl dokument nazvaný Smlouva o Evropské unii („Smlouva o EU“, též Maastrichtská smlouva), založený na principu tří pilířů, přijatý na zasedání ER v nizozemském Maastrichtu (9. – 10. 12. 1991). Smlouva o EU, s platností od 1. 1. 1993, představovala nejvýznamnější zásah do struktury ES od přijetí Římských smluv a kromě jiného obsahovala transformaci ES na Evropskou unii („European Union“, EU), zavedení pilířové struktury nebo, z našeho pohledu nejpodstatnější, agendu HMU. Plán vybudování HMU byl rozdělen do tří etap, z nichž první probíhala již od JEA, v druhém, klíčovém stádiu, zahájeném 1. 1. 1994, jehož náplní bylo splnění tzv. konvergenčních kritérií stanovených Smlouvou o EU pro oblast cenové stability (inflace), stavu veřejných financí (poměr rozpočtového deficitu a celkového dluhu veřejného sektoru k HDP), vývoje úrokových sazeb a stability příslušné národní měny (nejméně dvouletá účast v EMS),<sup>137</sup> tedy „požadavků na hospodářskou konvergenci států usilujících o přijetí společné měny.“<sup>138</sup> Integrovanou součástí druhé etapy bylo vytvoření institucionální základny HMU (Evropský měnový institut, Evropský systém centrálních bank, Evropská centrální banka), třetí etapa (zahájená 1. 1. 1999) potom spočívala v postupném nahrazení národních měn zemí, jimž se podařilo splnit konvergenční kritéria a měly zájem se třetí etapy účastnit,<sup>139</sup> společnou evropskou měnou euro. Uvedení eura „v život“ se přitom setkávalo s obavami z budoucího vývoje euro-dolarového směnného kursu a „soupeření“ těchto měn a z toho plynoucích důsledků pro transatlantické ekonomiky, a proto se „měly obě

<sup>137</sup> „Tato kritéria byla stanovena takto: 1. schodek státního rozpočtu nesmí ročně překračovat 3 % hrubého domácího produktu; 2. veřejný dluh (tj. celkový státní dluh) nesmí překročit 60 % hrubého domácího produktu; 3. inflace žádného z uchazečů o členství v měnové unii nesmí překročit o více než 1,5 % průměrnou inflaci tří nejméně inflačních států měnové unie; 4. směnné kursy musí být stabilní po dobu alespoň dvou let před vstupem do měnové unie; 5. úrokové sazby nesmějí překračovat o více než 2 % úrokové sazby tří nejméně inflačních států.“ - Luňák, P., op. cit. 31, str. 353.

<sup>138</sup> Fiala, P., Pitrová, M., op. cit. 89, str. 515.

<sup>139</sup> Třetí etapy budování HMU se neúčastnily čtyři země – Velká Británie (vymohla si opt-out už během mezivládní konference o měnové unii), Dánsko (získalo opt-out v souvislosti s odmítnutím ratifikace Smlouvy o EU v referendu z 2. června 1992), Švédsko a Řecko, které jako jediné nespĺnilo ukazatele hospodářské konvergence (Řecko přijalo € od 1. 1. 2001 na základě rozhodnutí zasedání ER v Santa Maria de Feira z června 2000 o splnění konvergenčních kritérií Řeckem, jež však vycházelo z „nesprávných“ údajů předložených tehdejší řeckou vládou).

strany přinejmenším dohodnout na rozpětí euro-dolarového flukтуаčního pásma, které mělo odrážet jejich vlastní hospodářské zájmy,“ neboť „nezdar v účinném řízení vztahu mezi dolarem a eurem by mohl mít vážné celosvětové dopady.“<sup>140</sup> Vraťme se však na začátek 90. let, kdy vysoké náklady na sjednocení Německa, financované pomocí deficitních rozpočtů, neboť zvyšování daní se německá politická reprezentace obávala, způsobily, že „od počátku roku 1991 do poloviny roku následujícího vystoupila lombardní sazba (jedna ze základních úrokových sazeb) na 9,75 % - nejvýše od dob velké hospodářské krize 30. let.“<sup>141</sup> Jelikož byla německá marka klíčovou měnou EMS, který JEA začlenil do právního rámce Společenství, musely ostatní země participující na EMS, k nimž se přidaly Španělsko (19. 6. 1989), Velká Británie (5. 10. 1990) a Portugalsko (6. 4. 1992) přizpůsobit výše svých úrokových sazeb, což v kombinaci s hospodářskou recesí v Evropě a současným poklesem kursu amerického dolaru podstatně znevýhodňovalo evropské ekonomiky a především jejich exportní odvětví. EMS se navíc stal terčem mohutných útoků devizových trhů, které mezi lety 1992 – 1993 (s vrcholy v září 1992 a v období mezi květnem - červencem 1993) spekulativně útočily na jednotlivé měny převážně ekonomicky slabších států účastnících se EMS, z nichž některé byly dokonce nuceny systém opustit (britská libra, italská lira), jiné devalvovat (španělská peseta, portugalské escudo, irská libra) a vyvolaly tak krizi EMS. Rozšíření flukтуаčního pásma pro pohyb směnných kursů v rámci EMS z  $\pm 2,25$  % na  $\pm 15$  % (s výjimkou SRN a Nizozemska, které nadále zachovávaly původní rozmezí) v srpnu 1993 (2. 8. 1993) jen potvrdilo „přechod ze systému fixních, ale přizpůsobitelných směnných kurzů, na strategii dočasně plovoucích kurzů.“<sup>142</sup> Zatím byla zahájena jednání o vstupu Finska, Rakouska, Švédska (únor 1993) a Norska (duben 1993) do EU, která, s výjimkou Norska, jehož přistoupení k Unii zamítli norští voliči v referendu (listopad 1994), vyústila ve čtvrté rozšíření EU (1. 1. 1995).

<sup>140</sup> Bergsten, C. F.: America and Europe: Clash of the Titans?, in: Foreign Affairs, March – April 1999, Volume 78, Number 2.

<sup>141</sup> Luňák, P., op. cit. 31, str. 355.

<sup>142</sup> Fiala, P., Pitrová, M., op. cit. 89, str. 508.

### 3.2 Nová transatlantická agenda, Společný akční plán

Demokratický kandidát William J. Clinton, vstupoval, po svém nečekaném úspěchu v amerických prezidentských volbách na podzim 1992, pokud jde o oblast obchodní politiky do prezidentského úřadu se dvěma hlavními úkoly, a sice ratifikací dohody o severoamerické zóně volného obchodu („North American Free Trade Agreement“, NAFTA) podepsané v prosinci 1992 s Kanadou a Mexikem a dokončením Uruguayského kola GATT. Přestože Clintonova kampaň příliš pozornosti obchodní politice nevěnovala, zlepšení stavu amerického hospodářství (včetně zvýšení příjmů střední třídy) představovalo jedno z jejích nosných témat, Clinton signalizoval, že váha ekonomických zájmů v zahraniční politice USA vzroste, čehož zřejmým důkazem bylo jmenování šéfa Clintonovy volební kampaně Michaela Kantora do funkce USTR. Kantor také záhy veřejně deklaroval přístup nastupující vlády k obchodní politice, když během slyšení před finančním výborem Senátu (březen 1993) prohlásil, že „předchozí administrativy často zanedbávaly hospodářské a obchodní zájmy kvůli zahraniční politice a obranným zájmům“ a dodal, že „dny, kdy jsme mohli takovýmto způsobem jednat jsou minulostí, neboť v uspořádání po studené válce závisí naše národní bezpečnost na naší ekonomické síle.“<sup>143</sup> Zatímco u Uruguayského kola GATT se Clintonovi podařilo vymoci na Kongresu prodloužení vyjednávacího mandátu (do poloviny prosince 1993), situace ohledně ratifikace NAFTA byla zejména ve Sněmovně reprezentantů, kde se řada demokratických kongresmanů, včetně vůdce demokratické většiny Dicka Gephardta, stavěla proti NAFTA, složitější.<sup>144</sup> Clintonova administrativa proto zahájila v září 1993 agitaci za přijetí NAFTA, v jejímž rámci Bill Clinton dokonce pozval do Bílého domu tři bývalé prezidenty, aby tak demonstroval jejich společnou podporu NAFTA bez ohledu na politickou příslušnost, veřejné mínění se začalo přiklánět na stranu NAFTA

<sup>143</sup> Kantor, M.: Testimony before the Senate Finance Committee, 9 March, 1993.

<sup>144</sup> K nejhlasitějším odpůrcům NAFTA patřil americký miliardář Ross Perot, který v prezidentských volbách v r. 1992 vedl svou vlastní nezávislou kampaň a v r. 1993 vydal knihu s názvem „Save Your Job, Save Our Country: Why NAFTA Must Be Stopped - Now!“, v níž tvrdil, že přijetí NAFTA povede ke ztrátě milionů (6 mln z celkových 18 mln) pracovních míst v průmyslové výrobě.

stejně jako automobilový a textilní průmysl, který dosáhl v souvislosti s NAFTA významných ústupků.<sup>145</sup> Hlasování o ratifikaci NAFTA ve Sněmovně reprezentantů (17. 11. 1993) skončilo velkým překvapením, když pro hlasovalo 234 kongresmanů (102 demokratů a 132 republikánů), proti 200. „Pro Clintona bylo hlasování o NAFTA velkým vítězstvím, největším během jeho působení ve funkci prezidenta,“<sup>146</sup> následné hlasování v Senátu (20. 11. 1993) bylo už jen pouhou „formalitou“ a NAFTA vstoupila na počátku ledna 1994 (1. 1. 1994) v platnost. V listopadu 1993 USA hostily v Seattlu historicky první summit hlav členských států Asijsko tichomořské hospodářské spolupráce („Asia Pacific Economic Cooperation“, APEC), u jejíhož zrodu v roce 1989 stály USA jako zakládající člen.<sup>147</sup> Clinton, který zde docílil dalšího obchodně-politického úspěchu, usiloval v průběhu setkání o překonání obchodních rozepří s Japonskem, vyřešení otázky dodržování lidských práv Čínou, tehdy ještě stojící mimo rámec GATT, ve vazbě na prodloužení USA udělené doložky nejvyšších výhod<sup>148</sup> a větší otevřenost asijských trhů americkému vývozu. Paralelně probíhající závěrečná jednání Uruguayského kola GATT (zakončená 15. 12. 1993) přinesla sice malý pokrok v omezování zemědělských subvencí, zato vedla ke snížení cel (včetně cel na zemědělské výrobky) o 40 %, podpisu smluv týkajících se investičních omezení a práv duševního vlastnictví souvisejících s obchodem - dohoda o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví („Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights“, TRIPS) a obchodu se službami – všeobecná dohoda o obchodu službami („General

<sup>145</sup> Jestliže v září 1993 podporovalo přijetí NAFTA 42 % respondentů, v listopadu 1993 už 53 %. - Destler, I. M., op. cit. 14, str. 203; Americký automobilový průmysl prosadil, aby automobily vyrobené na území států NAFTA obsahovaly nejméně 62,5 % součástí vyrobených v severní Americe, čímž ztížil výrobu a následný bezcelní export v Mexiku vyrobených automobilů japonských firem. Americký textilní průmysl získal úlevu spočívající v závazku vyrábět v severní Americe oděvy ze zde vyrobených látek a vláken.

<sup>146</sup> Destler, I. M., op. cit. 14, str. 206.

<sup>147</sup> APEC založená v listopadu 1989 (6. – 7. 11. 1989, Canberra) má v současnosti 21 členských států, kromě zakládajících zemí Asociace států jihovýchodní Asie („ASEAN“, tedy Indonésie, Malajsie, Filipín, Singapur a Thajsko), USA, Kanadu, Austrálii, Nový Zéland, Čínu včetně Hong Kongu, Taiwan, Japonsko, Jižní Koreu, Mexiko, Brunej, Chile, Peru, Vietnam, Rusko a Papuu – Novou Guineu, což odpovídá 40 % světového obchodu. Na summitu APEC v indonéském Bogor (listopad 1994) se členové organizace zavázali vytvořit mezi sebou do r. 2020 zónu volného obchodu (do r. 2010 v případě nejrozvinutějších členských států).

<sup>148</sup> Doložka nejvyšších výhod („Most Favored Nation“, MFN), resp. princip nediskriminace v mezinárodním obchodu, zaručuje zemi, jíž byla tato doložka přiznána, rovnocenné zacházení (oproti jiným zemím) s výrobky exportovanými do země, jež doložku udělila, tedy nediskriminaci z hlediska přístupu na trh.



Agreement on Trade in Services“, GATS) liberalizaci obchodu textilem, pravidel původu, standardů, služeb, upravila (do jisté míry sjednotila) používání antidumpingových a odvetných opatření atd. Ovšem nejdůležitějším výsledkem tohoto kola obchodních roků bylo vytvoření nové organizace zastřešující globální obchod - Světové obchodní organizace („World Trade Organization“, WTO), jež od 1. 1. 1995 nahradila strukturu GATT. Evropané, u nichž „posun v APEC vyvolal strach z odvrácení se USA od tradičně prvořadě atlantické vazby,“<sup>149</sup> si byli v závěru Uruguayského kola GATT dobře vědomi nutnosti dosáhnout dohody, a to i za cenu určitých ztrát. Třebaže byl Závěrečný akt Uruguayského kola GATT podepsán v marockém Marrakéši již v dubnu 1994 (15. 4. 1994), teprve v listopadu 1994 (29. 11. 1994), resp. na začátku prosince 1994 (1. 12. 1994) jej schválila nejprve Sněmovna reprezentantů a posléze Senát. Prodlení s ratifikací Závěrečného aktu, čítajícího 26.000 stran, bylo, kromě kolize jeho projednávání s termínem voleb do Kongresu (listopad 1994), vyvoláno hlavně intenzivní debatou o důsledcích z něj plynoucích závazků pro národní suverenitu USA („Great 1994 Sovereignty Debate“), v níž se proti ratifikaci postavili R. Perrot, Ralph Nader či Pat Buchanan, jelikož „balík [smluv] Uruguayského kola byl dalekosáhlý a rozhodně, z hlediska smluvního práva, kladl na národní státy početná omezení.“<sup>150</sup> Clintonovy úspěchy na obchodně-politickém poli však ostře kontrastovaly se zahraničněpolitickými nezdary (Somálsko, Haiti, přístup k občanské válce v Bosně). Pokud EU znepokojovala americká účast na projektech budování zón volného obchodu, ať již realizovaných nebo nacházejících se v přípravném stádiu, s Asií (APEC) či oběma americkými kontinenty (NAFTA; vize Celoamerické zóny volného obchodu z prosince 1994 [Miami] – „Free Trade Agreement of the Americas“, FTAA), USA nechtěly ztratit vliv v Evropě směřující k HMU, jež by mohla v blízké budoucnosti ohrozit postavení amerického dolaru jako hlavní rezervní měny. Když německý kancléř Helmut Kohl vyzval na berlínském summitu USA

<sup>149</sup> Destler, I. M., op. cit. 14, str. 208.

<sup>150</sup> Jackson, J. H.: *The Great Sovereignty Debate: United States Acceptance and Implementation of the Uruguay Round Results*, 1997, str. 7, dostupné na: URL: <<http://www.worldtradelaw.net/articles/jacksonsovereignty.pdf>> (cit. 7. 4. 2006). K diskusi o ratifikaci Závěrečného aktu Uruguayského kola GATT viz. též Destler, I. M., op. cit. 14, str. 216 - 229.

a EU v červenci 1994 k dalšímu prohlubování transatlantických vztahů, USA i EU pochopily, že je třeba „přidat maso na kosti Transatlantické deklarace.“<sup>151</sup> V první polovině roku 1995 předložili ministři zahraničí Velké Británie a SRN Malcolm Rifkind a Klaus Kinkel, americký ministr obchodu Ron Brown, jenž na počátku roku 1996 tragicky zahynul při leteckém neštěstí během oficiální návštěvy Chorvatska, a předseda Sněmovny reprezentantů („Speaker of the House of Representatives“), republikán Newt Gingrich, inspirováni ideou kanadského ministra pro mezinárodní obchod Roye MacLarena z podzimu předešlého roku,<sup>152</sup> společný návrh vybudování transatlantické zóny volného obchodu („Transatlantic Free Trade Area“, TAFTA). „Logika projektu byla dvojitá. Zaprvé bylo spojení nejsilnějších světových ekonomických bloků vnímáno jako způsob omezení takových ekonomických krizí, jako byla třeba Asijská krize. Autoři doufali, že spolupráce mezi vyvinutými oblastmi „by mohla sloužit jako důležitý podnět ke zvýšení ekonomické aktivity“ na celém světě. Zadruhé byl tento liberalizační krok chápán jako nástroj k překonání protekcionistických snah ve světě a jako význačný podklad pro následná jednání o volném trhu na úrovni Světové obchodní organizace (WTO). Obecně se tato myšlenka překlenutí dvou ekonomických zón snaží zabránit regionalizaci volného obchodu na jednotlivých kontinentech.“<sup>153</sup> Komise potom v červenci 1995 (26. 7. 1995) přijala strategický dokument zabývající se transatlantickými vztahy, v němž navrhla vytvoření transatlantického hospodářského prostoru („Transatlantic Economic Space“). Plán TAFTA však záhy narazil na silný odpor WTO obávající se nepříznivých dopadů zóny volného obchodu mezi dvěma nejmohutnějšími světovými ekonomikami, resp. hospodářskými bloky na multilaterální obchodní systém. Francie, obvyklá překážka reformy světového agrárního obchodu, též vyjádřila obavy z kolize TAFTA a soustavy zemědělských subvencí EU, ani v USA nebyly reakce nejpříznivější.

<sup>151</sup> Mettler, A., op. cit. 131, str. 5.

<sup>152</sup> Myšlenka TAFTA byla zformulována Royem MacLarenem v říjnu 1994 a nedlouho poté oficiálně deklarována při projevu ve francouzském Senátu kanadským ministerským předsedou Jeanem Chrétiem. Podpora TAFTA ze strany SRN a Velké Británie byla dána především faktem, že obě země byly nejvýznamnějšími obchodními partnery Kanady.

<sup>153</sup> Verny, A., Rovný, J.: Mezi Spojenými státy americkými a Spojenými státy evropskými? Kanadský pohled na evropskou integraci (20. 3. 2002) – URL: <<http://www.integrace.cz/integrace/clanek.asp?id=483>> (cit. 4. 4. 2006).

Ctižádostivá TAFTA neměla za takovýchto podmínek naději na úspěch a byla tudíž odsunuta „ad acta“. V prosinci 1995 (3. 12. 1995) podepsali prezident Clinton, zástupce předsednické země ER – španělský ministerský předseda Felipe Gonzalez a předseda EK Jacques Santer v Madridu Novou transatlantickou agendu („New Transatlantic Agenda“, NTA) a na ni navazující detailnější Společný akční plán („Joint Action Plan“, JAP). NTA vymezila čtyři stěžejní oblasti užší transatlantické spolupráce: podporu míru, stability, demokracie a rozvoje v celosvětovém měřítku (obzvláště v bývalé Jugoslávii, zemích SVE, Rusku, Ukrajině a na Středním východě); odpověď na globální výzvy (se zaměřením na mezinárodní zločin, obchod s drogami, terorismus, migraci a otázky ochrany zdraví a životního prostředí); přispění rozvoji světového obchodu a těsnějších ekonomických vazeb (zahrnující jak bilaterální, tak multilaterální liberalizaci obchodu a investic); budování mostů přes Atlantik (spočívající v přímých stycích mezi obchodníky, vědci, pedagogy, studenty a dalšími). NTA spolu s JAP, na rozdíl od obecné TD, nejen definovaly konkrétní cíle, ale i řadu kroků a aktivit k jejich naplnění, z hlediska oboustranných obchodních vztahů byla přitom podstatná především třetí část obou dokumentů (s názvem „Contributing to the Expansion of World Trade and Closer Economic Relations“), kde se strany kromě obvyklého závazku prohlubování vzájemných ekonomických vazeb, vyslovily pro další posílení mezinárodního obchodu prostřednictvím WTO včetně zajištění realizace dohod uzavřených během Uruguayského kola GATT a také pro postupné vytváření Nového transatlantického trhu („New Transatlantic Marketplace“, NTM) za účelem rozvinutí nových jak obchodních, tak investičních možností a pracovních příležitostí se souběžnou redukcí obchodních bariér. V rámci tzv. výstavby mostů přes Atlantik byl do rámce NTA a JAP zařazen Transatlantický obchodní dialog („Transatlantic Business Dialogue“, TABD), platforma sloužící k pravidelnému setkávání a jednání nejvyšších představitelů (výkonných a generálních ředitelů) nejvýznamnějších průmyslových a obchodních, převážně transnacionálních společností z USA a EU.<sup>154</sup> První konference TABD, jehož

---

<sup>154</sup> V současnosti TABD předsedá za americkou stranu výkonný ředitel největší světové bankovní skupiny Citigroup

hlavním iniciátorem byl americký ministr obchodu Ron Brown, se uskutečnila ještě před přijetím NTA a JAP v listopadu 1995 (10. – 11. 11. 1995) ve španělské Seville, kde se sešlo na 200 ředitelů společností z USA a EU.<sup>155</sup> TABD se záhy stal důležitým nástrojem vzájemné hospodářské spolupráce, vzhledem k tomu, že ze 129 doporučení vzešlých z TABD mezi lety 1995 – 1998 byla více než polovina začleněna do platných právních předpisů, podle slov úřadujícího náměstka pro mezinárodní obchod amerického ministerstva obchodu T. J. Hausera z července 1997 „prakticky každý pohyb směrem k otevřenějšímu trhu učiněný v posledních dvou letech USA nebo EU byl navržen TABD.“<sup>156</sup> Institucionální struktura euro-amerických vztahů byla NTA a JAP obohacena o skupinu vysokých úředníků („Senior Level Group of EU and US Officials“, SLG) a o úroveň nižší úkolovou skupinu („NTA Task Force“), jejichž úlohou je příprava agendy summitů a sledování provádění NTA/JAP a od roku 1998 Transatlantického ekonomického partnerství, tedy funkce jakýchsi výkonných orgánů (přípravných výborů či sekretariátů).<sup>157</sup> Přínos TABD, vycházejícího ze zásady, že „co bylo jednou schváleno, by mělo být přijato kdekoliv na transatlantickém trhu,“ se brzy projevil ve vyjednání dohody o vzájemném uznávání („Mutual Recognition Agreement“, MRA) (červen 1997) dotýkající se obchodní výměny v hodnotě 47 mld \$/ročně,<sup>158</sup> o jejímž přijetí diskutovaly USA a EU bezvysledně více než

---

Ch. Prince, za evropskou pak ředitel British Airways M. Broughton. Směřování TABD potom určuje výkonná rada („executive board“) tvořená 30 výkonnými řediteli korporací vybraných se zřetelem na vyváženou reprezentaci všech sektorů a regionů (např. AIG, Coca-Cola, FedEx, GE, „velká čtyřka“ auditorských firem, Microsoft, UPS, Visa Int., AstraZeneca, BASF, BAT, Deutsche Bank, Ericsson, Philips, Renault, SAP, Siemens či Unilever). Součástí TABD je také Transatlantická iniciativa malého podnikání („Transatlantic Small Business Initiative“) zahájená na v pořadí druhém setkání TABD v Chicagu (8. – 9. 11. 1996).

<sup>155</sup> S konceptem TABD vystoupil ministr obchodu USA Ron Brown poprvé v prosinci 1994 (15. 12. 1994) v řeči před Výborem EU Americké obchodní komory v Bruselu. Na počátku jara 1995 projekt za EK podpořili Sir Leon Brittan (komisař pro obchod) a Martin Bangemann (komisař pro průmysl), v dubnu pak všichni tři rozeslali asi 1800 představitelům amerických a evropských firem společný dopis (známý jako dopis „Tří B“), v němž žádali o návrhy ohledně transatlantického obchodního fóra a na něž odpovědělo na 300 adresátů.

<sup>156</sup> Mettler, A., op. cit. 131, str. 17, 19 - 20; do konečného znění NTA bylo vtěleno 60 % připomínek (z celkových 70) vzešlých ze sevillašské konference TABD.

<sup>157</sup> SLG, jež se schází čtyřikrát ročně (dvakrát během každého předsednictví ER), tvoří náměstek amerického ministra zahraničí pro ekonomické záležitosti, delegáti EK z Generálních ředitelství pro vnější vztahy a obchod, zástupci předsednické země ER a tzv. výboru článku 133 (viz. níže) zabývající se otázkami mezinárodního obchodu. Úkolová skupina zasedá častěji a její jednání se uskutečňují mnohdy prostřednictvím videokonferencí.

<sup>158</sup> Mettler, A., op. cit. 131, str. 17. Podle odhadů přináší MRA průmyslu i spotřebitelům každoroční úspory ve výši 1,37 mld \$.

pět let. TABD také posloužil jako vzor pro další nové iniciativy, jejichž cílem bylo začlenit do transatlantické spolupráce dosud chybějící prvek občanské společnosti, a to Transatlantický spotřebitelský dialog („Transatlantic Consumer Dialogue“, TACD) zahájený v září 1998 díky tlaku nevládních organizací nespokojených s absencí protiváhy TABD reprezentující tímto způsobem privilegované velké nadnárodní korporace,<sup>159</sup> Transatlantický dialog o práci („Transatlantic Labour Dialogue“) představující nejméně rozvinuté fórum transatlantického dialogu občanské společnosti, na jehož půdě dochází jen ke skromné výměně mezi evropskými a americkými odborovými seskupeními, Transatlantický dialog o životním prostředí („Transatlantic Environmental Dialogue“), jež však musel v listopadu 2000 pozastavit (z důvodu nedostatečné finanční podpory ze strany USA) svou činnost či Transatlantický dialog zákonodárců („Transatlantic Legislator’s Dialogue“, TLD) ustavený při příležitosti 50. meziparlamentní schůzky ve Štrasburku (leden 1999), jehož výsledky ovšem zaostávají za původními očekáváním, neboť je z jeho aktivit, na rozdíl od zástupců Evropského parlamentu a Sněmovny reprezentantů, vyloučena horní komora amerického Kongresu - Senát, navíc jsou setkání TLD zřídkavá a málo navštěvovaná americkými účastníky.

### 3.3 Transatlantické ekonomické partnerství, Pozitivní ekonomická agenda a sektorové dohody

V březnu 1998 (11. 3. 1998) „oprášil“ Sir Leon Brittan, místopředseda Komise zodpovědný za obchod, s ohledem na neutuchající obchodní rozepře (banány, hovězí maso obsahující hormony, daňový režim společností zahraničního prodeje) myšlenku realizace Nového transatlantického trhu, méně kontroverzní obdoby TAFTA, obsaženého v NTA a JAP, když zveřejnil, se souhlasem EK, návrh smlouvy o Novém transatlantickém trhu („New Transatlantic Marketplace Agreement“, NTMA), u níž „nezávislé ekonomické

---

<sup>159</sup> Transatlantický spotřebitelský dialog, jenž sdružuje 65 spotřebitelských organizací (20 z USA, 45 z Evropy) a jehož sekretariát sídlí v Londýně, se zaměřuje zejména na otázky týkající se regulace transatlantického obchodu (ochrana osobních údajů a dat, elektronický obchod – spam, internetové podvody, bezpečnost potravin atd.).

analýzy odhadovaly, že přínos [NTMA] pouze pro EU bude po pěti letech činit 150 000 mil. ECU/EUR ročně.<sup>160</sup> NTMA počítala se zavedením zóny volného obchodu v sektoru služeb spolu s odstraněním veškerých cel na průmyslové výrobky (nejpozději do roku 2010) na základě konsensu zainteresovaných stran, eliminací technických překážek obchodu cestou vzájemného uznávání popř. harmonizace a širší liberalizací v oblasti duševního vlastnictví, investic a veřejných (vládních) zakázek. Ačkoli se návrh důsledně vyhýbal oblasti zemědělství, nenalezl o měsíc později (27. 4. 1998) dostatečnou podporu v Radě ministrů („Council of Ministers“, RM nebo Rada), resp. Radě EU, Evropané tak paradoxně „pohřbili“ vlastní iniciativu. Znovu se potvrdilo, že transatlantická zóna volného obchodu, byť omezená pouze na určitá odvětví, nemá v dohledné době valné vyhlídky. Londýnský summit v květnu 1998 (18. 5. 1998) se proto za účasti B. Clintona, T. Blaira a J. Santera omezil na oznámení Transatlantického ekonomického partnerství („Transatlantic Economic Partnership“, TEP), které doplnil v listopadu (9. 11. 1998) přijatý Akční plán pro realizaci TEP („TEP: Action Plan“). TEP se zaměřil v bilaterální oblasti na překonání regulačních překážek obchodu (tj. technických obchodních bariér) pomocí kooperace na poli regulace obchodu a harmonizace standardů s důrazem na služby, zemědělství, elektronický obchod, duševní vlastnictví nebo veřejné zakázky, v multilaterální potom na společné postoje v mnohostranných obchodních jednáních na bázi WTO. Na základě TEP též došlo k ustavení Řídící skupiny („TEP Steering Group“)<sup>161</sup> zodpovědné za dohled nad realizací TEP a sektorově specializovaných pracovních skupin („working groups“). Řídící skupina je přitom primárním koordinačním orgánem transatlantických obchodních vztahů a slouží jako nejnižší stupeň transatlantického systému včasného varování („Transatlantic Early Warning System“), úkolem kterého je

---

<sup>160</sup> Cihelková, E., op. cit. 1, str. 160; L. Brittan komentoval NTMA následujícími slovy: „nový transatlantický trh je speciálně ušitý balíček opatření, který má označit skutečné problémy existující v obchodních vztazích EU – USA. Představuje obrovský skok ve vztazích EU – USA, jenž přináší nejen ekonomické výhody pro obchodníky a spotřebitele, ale také nový politický moment ve vztazích přes Atlantik. Trh bude plně kompatibilní s pravidly WTO a bude dláždít cestu pro další multilaterální liberalizaci obchodu přinášející výhody dalším zemím.“ - Cihelková, E., op. cit. 1, str. 161.

<sup>161</sup> Řídící skupinu tvoří zástupci země předsedající ER, představitelé EK na úrovni vedoucích odborů a zástupce náměstka amerického ministra zahraničí pro ekonomické záležitosti.

rozpoznat možné zdroje obchodních konfliktů v jejich ranných stádiích. Role Řídící skupiny spočívá ve sledování potenciálních sporů a informování SLG o nich, když SLG může tyto skutečnosti zohlednit při přípravě programu summitů EU/USA. Podstatným nedostatkem transatlantického systému včasného varování, vycházejícím z Akčního plánu pro realizaci TEP a společného prohlášení bonnského setkání nejvyšších představitelů EU a USA v červnu 1999 (21. 6. 1999), je však nemožnost vyžadovat odložení projednávání či přepracování navrhované legislativy a předpisů, což činí systém ve vztahu k případným kontroverzím v podstatě bezzubým, neschopným jim zamezit či nalézt jejich řešení. Na washingtonském summitu v květnu 2002 (2. 5. 2002) přijatá Pozitivní ekonomická agenda („Positive Economic Agenda“) se soustředí na oblasti, „kde může spolupráce EU a USA vést k dosažení hmatatelných a vzájemně prospěšných výsledků v krátkodobém až střednědobém výhledu,“<sup>162</sup> a to prostřednictvím dialogu o regulaci finančních trhů („Regulatory Dialogue on Financial Markets) a nezávazných pokynů pro spolupráci v oblasti regulace („Guidelines for Regulatory Cooperation and Transparency“), které jsou prováděny ve vybraných okruzích obchodních a průmyslových aktivit (kosmetika, automobilová bezpečnost, vyznačování nutriční hodnoty potravin, metrologie a přísad do potravin), přičemž tyto pokyny byly po dvou letech (červen 2004) rozvinuty cestovní mapou euro-americké spolupráce ve sféře regulace („Roadmap for EU-U.S. Regulatory Cooperation and Transparency“). Smysl těchto aktivit vyjádřil komisař pro vnitřní trh a služby Charlie McCreevy, „skoro všechna rozhodnutí regulátorů a orgánů dohledu ovlivňují opačnou stranu Atlantiku téměř stejně jako nás samotné. Je třeba společně usměrňovat jejich dopady, abychom se vyhnuli krizím, spolupracovat ex-ante a vyvarovat se tak následných obtížných „oprav“ regulačních opatření.“<sup>163</sup> Dialog o regulaci finančních trhů je z pohledu EU i USA s ohledem na mohutný objem kapitálových toků mezi USA a Evropou důležitým nástrojem ovlivňování vzájemných obchodních vztahů, neboť poskytovatelé služeb na finančních

---

<sup>162</sup> URL: <<http://europa.eu.int/cgi-bin/etal.pl>> (cit. 5. 4. 2006).

<sup>163</sup> EU Focus (published by the Delegation of the European Commission to the United States), July 2005, str. 2.

tržích, hlavně však obchodní společnosti obecně čelí na obou stranách Atlantiku rozdílným požadavkům orgánů dohledu především v oblasti výkaznictví a účetních standardů. Evropské firmy obchodované na amerických burzách cenných papírů jsou povinny vést své účetnictví jak v souladu s mezinárodními finančními účetními standardy („International Financial Reporting Standards“, IFRS), tak i americkými obecně přijatými účetními zásadami („U.S. – Generally Accepted Accounting Principles“, US-GAAP), což stojí některé evropské společnosti „podle odhadů 5 – 10 mln \$ ročně.“<sup>164</sup> Obdobně se musí americké firmy působící Evropě přizpůsobovat IFRS, nicméně USA, v dialogu zastupované ministerstvem financí, Komisí pro cenné papíry („U.S. Securities and Exchange Commission“, SEC) a členy výkonné rady FEDu, a EU, reprezentovaná EK, chtějí do roku 2009 docílit potřebné konvergence obou účetních systémů. S účetními postupy úzce souvisejí změny ve způsobech kontroly - auditu (externího i interního) obchodních společností kotovaných v USA (tedy i podnikatelských subjektů se sídlem na evropském kontinentu), jejich správy a řízení („corporate governance“) včetně dohledu SEC nad nimi, vyvolané sérií účetních podvodů a machinací (Enron, WorldCom, HealthSouth, Adelphia Communications, Tyco International),<sup>165</sup> na něž americký Kongres reagoval přijetím Sarbanes - Oxleyova zákona („Sarbanes – Oxley Act of 2002“),<sup>166</sup> a v nichž figurovaly též evropské firmy působící v USA (nizozemský Royal Ahold) a později Evropě (italský Parmalat). Další významnou transatlantickou iniciativou jsou jednání o volném nebi („Open Aviation Area“)

<sup>164</sup> Speech by John Bruton, Ambassador of the European Union to the United States of America (September 1, 2005) URL: <<http://www.eurunion.org/welcome/ambassadorcorner/jbIrfinServ090105.htm>> (cit. 7. 4. 2006).

<sup>165</sup> Sérii velkých účetních podvodů, které otřásl americkými akciovými trhy a bankovním sektorem, odstartoval krach energetického koncernu Enron, který požádal 2. 12. 2001 soud o ochranu před věřiteli dle kapitoly 11 amerického konkursního zákona, v červenci 2002 totéž učinil telekomunikační gigant WorldCom, šlo o největší bankrot v podnikové historii USA, společnost HealthSouth a její vedení pak byli v březnu 2003 obviněni SEC z podvodného navyšování zisků. Tyto skandály se nevyhnuly ani evropskému kontinentu, když byl na Štědrý den roku 2003 prohlášen bankrot největší italské potravinářské firmy Parmalat. Pád Enronu vedl zároveň k ukončení činnosti jedné z nejznámějších a pěti největších auditorských firem - Arthur Andersen (31. 8. 2002), která byla jeho auditorem, problémy měla i další z auditorských špiček – společnost KPMG. Dodnes probíhají soudní spory (v případě Enronu byl proces zahájen v lednu 2006 a stále trvá), v nichž bývalé vedení uvedených společností čelí obviněním z řady deliktů (insider trading, účetní podvody, defraudace) a hrozbě vysokých trestů, přičemž někteří z obviněných již byli odsouzeni (např. v červenci 2005 bývalý šéf WorldComu Bernard Ebbers k 25 letům vězení).

<sup>166</sup> Tento zákon vstoupil v účinnost 30. 7. 2002 a je pojmenován po svých předkladatelích – senátoru Paulu Sarbanesovi a kongresmanu Michaelu Oxleymu. Úplné znění Sarbanes - Oxley Act je dostupné na: URL: <<http://files.findlaw.com/news.findlaw.com/072302.pdf>> (cit. 7. 4. 2006).



zahájená na washingtonském summitu v červnu 2003 (25. 6. 2003), jež by měla přispět k liberalizaci mezinárodního letecké dopravy, paradoxně jednoho z volné soutěži nejméně otevřených odvětví, která ovšem v průběhu roku 2004 uvízla na mrtvém bodě, když EU odmítla ustoupit ze svých poměrně radikálních pozic (týkajících se přístupu k americkému trhu letecké dopravy a zahraniční majetkové účasti v amerických aeroliniích) a přijmout kompromisní americké návrhy.<sup>167</sup> EU nicméně v současnosti projevuje vůli opětovně otevřít tato jednání. Avšak pro americké a evropské podnikatelské kruhy mají stěžejní význam nikoli smlouvy typu NTA, JAP anebo TEP, nýbrž na jejich základě vypracovávané a podepisované dílčí smlouvy, tzv. sektorové dohody, z nichž zřejmě nejdůležitější je již zmiňovaná MRA. MRA podepsaná během londýnského summitu EU/USA v květnu 1998 (účinná od 1. 12. 1998) upravuje vzájemné uznávání standardů a certifikátů vystavených příslušnými orgány jedné ze smluvních stran u telekomunikačních zařízení, bezpečnosti v oblasti elektřiny, lékařských zařízení, elektromagnetické slučitelnosti, rekreačních služeb a výroby léků. Sir Leon Brittan označil MRA za „jeden z vrcholných úspěchů v nových transatlantických vztazích, který potvrdil, že EU a USA mohou skutečně společně pracovat na projektech přinášejících prospěch podnikatelům a spotřebitelům.“<sup>168</sup> Na MRA navázala dohoda o vzájemném uznávání certifikátů o shodě námořních zařízení z února 2004 pokrývající zhruba třicet druhů námořního vybavení, obchod s nímž dosahuje hodnoty 1 mld €/ročně. Ještě před přijetím MRA bylo podepsáno několik sektorových dohod, na konci května 1997 (28. 5. 1997), během haagského summitu EU/USA, smlouva o celní spolupráci a vzájemné pomoci v celních záležitostech a smlouva o předcházení drogám, na následujícím summitu ve Washingtonu (5. 12. 1997) potom smlouva o vědecké a technologické spolupráci, jejíž platnost byla v červnu 2004 prodloužena o dalších pět let. Mezi lety 1991 – 1992 byly přijaty dvě dohody, v září 1991 dohoda týkající se aplikace evropského a amerického

<sup>167</sup> Blíže viz. Junek, V.: Dohoda o společném nebi EU-USA (1. 11. 2004) – URL: <<http://www.integrace.cz/integrace/clanek.asp?id=837>> (cit. 3. 3. 2006).

<sup>168</sup> Doing Business in the United States of America Facilitating Conformity Assessment. Guide to the Mutual Recognition Agreement between the European Community and the United States of America. March 2001, dostupné na URL: <[http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2004/may/tradoc\\_117345.pdf](http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2004/may/tradoc_117345.pdf)> (cit. 17. 2. 2006).

soutěžního práva, v červenci 1992 dohoda o aplikaci smlouvy GATT o obchodu s civilními letadly na obchod s velkými civilními letadly. Dalšími sektorovými dohodami jsou dohoda zakládající program spolupráce ve vyšším a odborném školství a výcviku (prosinec 1995), dohoda o veterinární ekvivalenci (červenec 1999) či dohoda o podpoře, zabezpečení a využití systémů satelitní navigace Galileo a GPS podepsaná na dublinském summitu EU/USA v červnu 2004 (26. 6. 2004). Ačkoli poslední z uvedených dohod, o jejímž přijetí jednaly EU a USA od roku 1999, dosud nenabyla účinnosti, její obsah zaručuje do budoucna součinnost obou globálních navigačních systémů (a ruského Glonass), čímž by mohla zamezit nebo alespoň omezit případné kontroverze plynoucí z jejich konkurenčního postavení na rozvíjejícím se a stále lukrativnějším trhu.<sup>169</sup> Ani teroristické útoky provedené v září 2001 (11. 9. 2001) extrémními islamisty proti newyorskému Světovému obchodnímu centru a sídlu amerického ministerstva obrany – Pentagonu nezůstaly bez odezvy ve sféře euro-amerických obchodních vztahů, neboť v roce 2004 byl zahájen rozšířený bezpečnostní dialog o bezpečnosti dopravy a hranic („Enhanced Security Dialogue on Transport and Border Security“), jenž se zabývá ekonomickou kooperací a koordinací ve vazbě na domácí bezpečnost a nebezpečí terorismu, kde se hovoří o „chytřejších, ale bezpečnějších hranicích a jednodušším, ale bezpečnějším cestování,“ čemuž má napomoci sdílení záznamů o pasažérech nebo zlepšování bezpečnosti kontejnerové lodní přepravy. EU dále podporuje usnadnění pohybu klíčových představitelů podnikatelského segmentu mezi oběma břehy Atlantiku, při zohlednění bezpečnostních postupů, prostřednictvím udělování zvláštního statutu „důvěryhodných osob“ vybraným jednotlivcům.

Přes pokrok dosažený z hlediska smluvní úpravy transatlantických obchodních vztahů a struktury euro-americké spolupráce zůstávají mnozí k existujícímu modelu kritičtí. Přes hojnost transatlantických iniciativ jsou tyto

---

<sup>169</sup> Podle odhadů bude trh související se satelitní navigací a zahrnující jak služby, tak technologická zařízení představovat 300 mld € v r. 2020 (jen mezi lety 2002 - 2003 se tento trh zdvojnásobil z 10 na 20 mld €). V krátkodobém horizontu by měl projekt Galileo, jehož uvedení do provozu je plánováno na r. 2008, přispět k vytvoření 150.000 pracovních míst v Evropě.

jako v případě TD označovány „za více kosmetické než skutečné“,<sup>170</sup> když „účastníci z obou stran připouštějí, že výsledky [NTA] zaostávají daleko za očekáváním.“<sup>171</sup> Summity EU/USA konané v půlročních intervalech pak představují „prázdné ceremoniální události“, což ostatně přiznala též EK, když v rámci hodnocení NTA v roce 2001 navrhla, aniž však byla vyslyšena, snížení počtu summitů na jeden za rok, neboť jejich vysoká frekvence přispívá k orientaci na mnohdy „umělé a vykonstruované“ problémy a z toho plynoucího potlačování dlouhodobějších otázek. Göteborgský summit EU/USA v červnu 2001 (14. 6. 2001), na němž se poprvé setkal s vrcholnými reprezentanty EU nový americký prezident George W. Bush, proto vyústil ve stanovení souboru střednědobých transatlantických priorit.<sup>172</sup> Hodnotíme-li NTA a potažmo TEP, musíme konstatovat, že ve sféře ekonomické spolupráce byly nejčastější kroky směřující k ustavení transatlantického trhu, poměrně široká byla kooperace v oblasti obchodu a jeho regulace, se zanedbatelnými výsledky v koordinaci postupu na půdě WTO a jiných mezinárodních fórech. Přesto nelze přehlédnout pozitivní dopad spolupráce na nižších stupních, ať se jedná o setkání úředníků (SLG, Řídící skupina, pracovní skupiny), schůzky mezi podnikateli (TABD) či spotřebiteli (TACD), jež nejsou jen příznakem rostoucí vzájemné transatlantické ekonomické závislosti, nýbrž také možným katalyzátorem transatlantického politického sblížení.<sup>173</sup>

### 3.4 Společná obchodní politika Evropské unie – charakter, pravidla, instituce

Společná obchodní politika patří vedle CAP a společné dopravní politiky mezi společné politiky EU, tedy politiky které provádí orgány Unie (Rada

---

<sup>170</sup> Featherstone, K., Ginsberg, R.: The United States and the European Union in the 1990s: Partners in Transition, New York 1993, str. 32.

<sup>171</sup> Gardner, A.: A New Era in US-EU Relations? The Clinton Administration and the New Transatlantic Agenda, Avebury 1997, str. 87

<sup>172</sup> Petersmann, H.-U., Pollack, M. A. – Transatlantic Economic Disputes. The EU, the US and the WTO, Oxford 2004, str. 91 – 92.

<sup>173</sup> Blíže viz. Pollack, M. A., Shaffer, G. C. (eds.) : Transatlantic Governance in the Global Economy, Lanham 2001, str. 3 – 42.

ministrů a Komise). Společná obchodní politika je základním stavebním kamenem koncepce společného trhu, přičemž je založena na celní unii. Za společnou obchodní politiku EU („Common Commercial Policy“, CCP) je přitom třeba především považovat Společnou obchodní politiku ES podle současných Čl. 131 až 134 (původně Čl. 110 – 115) Smlouvy o založení EHS podepsané v březnu 1957 v Římě, ačkoli „společná obchodní politika (SOP) ve Smlouvě o ES, resp. v primárním právu EU, není definována,“ když „v primárním právu rovněž není vymezen obchod jakožto základní pojem, z něhož by bylo možné alespoň odvodit oblasti, na které se SOP vztahuje.“<sup>174</sup> Signatáři Smlouvy o založení EHS se v Čl. 113 (nyní Čl. 133) zavázali přijmout společný celní sazebník („Common External Tariff“),<sup>175</sup> EHS tak počátkem roku 1969 (1. 1. 1969) převzala CCP do své výhradní kompetence,<sup>176</sup> „členské země přesunuly svou pravomoc vyjednávat obchodní smlouvy na Evropskou komisi, nadnárodní byrokratický orgán, a omezily se na prosazování změn a výjimek z těchto smluv pouze prostřednictvím evropských institucí (Komise a mezivládní Rady ministrů.)“<sup>177</sup> Odpovědnost za vnější obchodní jednání, resp. vnější obchodní politiku, jejíž náplní je uzavírání celních a obchodních dohod (s třetími stranami – jak státy, tak mezinárodními organizacemi), úpravy a stanovování celních sazeb a kvantitativních opatření (kvóty, dávky s rovnocenným účinkem), sjednocování liberalizačních opatření, vývozní politika a ochranná opatření (opatření proti dumpingu a subvencování),<sup>178</sup> je rozdělena mezi Komisi a Radu, když postup jejich provádění upravuje Čl. 133 Smlouvy o založení ES („SES“). Procedura dle Čl. 133 SES je následující: Rada zmocní Komisi k zahájení konkrétních obchodních jednání, a to na základě

<sup>174</sup> Cihelková, E., op. cit. 1, str. 60.

<sup>175</sup> Vůbec první společný celní sazebník („SCS“) byl přijat jako autonomní opatření EHS 28. 6. 1968. SCS tvoří kombinovaná nomenklatura a celní sazby, které v souladu s Čl. 26 Smlouvy o ES „stanoví Rada kvalifikovanou většinou,“ a jež jsou vlastním příjmem Společenství.

<sup>176</sup> „Po vytvoření celní unie a společného celního sazebníku (1968) se EHS stalo samostatným subjektem v mezinárodních obchodních vztazích.“ – Had, M., Urban, L.: Evropská společenství. První pilíř Evropské unie, Praha 1997, str. 62.

<sup>177</sup> Aggarwal, V. K., Fogarty, E. A. (eds.): EU Trade Strategies: Between Regionalism and Globalism, New York 2004, str. 28.

<sup>178</sup> „Takto koncipované vnější obchodní vztahy, které byly již součástí ESUO, byly poměrně významnou součástí rozvoje Společenství, protože až do založení EPS [Evropské politické spolupráce] v roce 1970 představovaly jediný způsob, jak Společenství vyjadřovalo své zahraničně-politické zájmy.“ – Fiala, P., Pitrová, M., op. cit. 89, str. 425.

mléko před banány a spolu s belgickým zástupcem hlasoval pro pokračování banánového režimu.<sup>217</sup> Zanedlouho byl ovšem souhlas obou zemí odvolán, ale nové hlasování (únor 1993), i přes znovuoobnovení koalice „liberalistů“, vyústilo v přijetí nařízení 404/93, a tím ke změně mechanismu dovozu banánů do EU, když představitel Dánska předsedajícího Radě podlehl tlaku Francie a nakonec hlasoval ve prospěch nařízení.<sup>218</sup> Nový, ještě protekcionističtější, banánový režim, který vstoupil v platnost v červenci 1993 (1. 7. 1993), byl postaven na kombinaci cel, kvót a licencí<sup>219</sup> a ve svém důsledku znamenal zvýšení ceny banánů, cena za nový systém tak byla opět přenesena na zákazníky v EU (náklady vzrostly o 700 mln \$ na 2,3 mld \$).<sup>220</sup> Za přijetím nař. 404 nestála jen snaha EU o další zvýhodnění zemí ACP a prohloubení jejich vazby na EU, ale současně lobbying evropských obchodníků s banány (britský Geest, irský Fyffes), kteří na jeho základě získali nespornou konkurenční výhodu vůči americkým koncernům. Zavedení nař. 404 se výrazně dotklo postavení nejvýznamnějšího hráče na trhu s banány v EU společnosti Chiquita, jejíž tržní podíl klesl z 1/3 (1992) na 10 % (1997), zatímco Dole a Del Monte si své pozice udržely. Dalším důsledkem byl pokles poptávky na německém trhu (o 25 %) a stagnace exportu banánů z Latinské Ameriky do EU. SRN s podporou Belgie a Nizozemska záhy napadla nař. 404 žalobou u ECJ jako předpis poškozující volný obchod a porušující mezinárodně-obchodní závazky EU, již ale ECJ v říjnu 1994 zamítl. „Banánová kauza“ vyvolala napětí mezi Francií a SRN, jejíž ministr zahraničí Kinkel vyjádřil obavy z francouzských ochranářských postojů, „nemůžeme dovolit, aby se protekcionistický přístup, jež se projevil v případě banánových nařízeních, šířil též do jakýchkoli jiných oblastí“<sup>221</sup> a kritizoval čím

<sup>217</sup> „Hlasovalo-li by se pouze o banánech, rozhodnutí by nikdy nebylo přijato,“ prohlásil o hlasování Rady z prosince 1992 představitel nizozemské vlády. - Cadot, O., Weber, D., op. cit. 215, str. 23.

<sup>218</sup> „Francouzský ministr, před jehož vládou stály v následujícím měsíci volby, pohrozil dánskému zástupci, že v případě nepřijetí nařízení by mohl v nadcházejících pěti měsících vetovat jakékoli další rozhodnutí učiněné Radou.“ - Cadot, O., Weber, D., op. cit. 215, str. 24.

<sup>219</sup> „Státy ACP mohly bezcelně dovážet banány do 875 tisíc tun ročně, nad tuto hodnotu pak byla uvalena cla v hodnotě 750 ECU/t, jejich uplatnění však bylo nepravděpodobné, neboť kvóta byla podstatně vyšší než průměrné předchozí dovozy. Státy Latinské Ameriky platily clo 75 ECU za tunu do dosažení kvóty 2 milionů tun, poté již 850 ECU/t. Systém licencí pak otevřeně zvýhodňoval dovozce z členských zemí na úkor amerických banánových koncernů.“ - Zbiral, R., op. cit. 215, str. 23.

<sup>220</sup> Barclay, Ch., op. cit. 214, str. 9.

<sup>221</sup> URL: <[http://www.iht.com/articles/1993/02/26/ecfa\\_1.php](http://www.iht.com/articles/1993/02/26/ecfa_1.php)> (cit. 13. 4. 2006).

dál nepřátelštější stanovisko Francie k jednáním Uruguayského kola GATT zavánějící vytvářením „pevnosti Evropa“. Některé z latinsko a středoamerických zemí<sup>222</sup> okamžitě napadly nový režim před arbitráží GATT, avšak EU zablokovala na jaře 1993 pro ni negativní rozhodnutí, opakovaně podaná žaloba donutila Komisi nabídnout žalující straně ústupky ve formě nabídky na zvýšení kvót na dovoz banánů z těchto zemí výměnou za stažení žaloby a závazek EU nežalovat u WTO až do roku 2002. Žalující strany, s výjimkou Guatemaly, tuto nabídku přijaly a v březnu 1994 podepsaly s EU příslušnou Rámcovou dohodu. Chiquita, která se na rozdíl od společnosti Dole, odmítla přizpůsobit podmínkám stanoveným nař. 404, podala v září 1994 podnět USTR k zahájení šetření dle paragrafu 301 TA, které USTR poté, co ECJ zamítl žalobu SRN skutečně zahájil. Mezitím využívala také svých kontaktů na americké politické špičky z demokratické i republikánské strany, jejichž náklonnost ještě podpořila vysokými sponzorskými příspěvky.<sup>223</sup> Na počátku roku 1996 USTR řízení přerušil, aby v dubnu (11. 4. 1996) USA společně s Ekvádorem, Guatemalou, Hondurasem a Mexikem požádaly o ustavení rozhodčího panelu WTO za účelem posouzení souladu banánového mechanismu EU s pravidly WTO (zj. GATT, GATS a dohodou o postupech licencování dovozů), k ustavení panelu, tvořeného švýcarským právníkem, ekonomem z Austrálie a diplomatem z Hongkongu, došlo o necelý měsíc později (8. 5. 1996). EU postavila svou obhajobu na povinnosti pomoci zemím ACP vyplývající ze smlouvy z Lomé, jež byla posvěcena výjimkou (tzv. Lomé Waiver) udělenou jak v rámci GATT, tak WTO. Verdikt arbitrážního panelu (přijatý v dubnu 1997 [30. 4. 1997] a potvrzený odvolací instancí v září 1997 [9. 9. 1997]) znamenal pro EU vážnou porážku, když konstatoval, že systém kvót a licencí odporuje, nehledě na Lomé Waiver, normám mezinárodního obchodního práva a uložil EU, aniž by definoval vhodný způsob, přizpůsobit do začátku roku 1999 svůj banánový režim mezinárodnímu

---

<sup>222</sup> Guatemala, Kolumbie, Kostarika, Nikaragua a Venezuela.

<sup>223</sup> Chiquita v letech 1993 – 1994 darovala oběma hlavním americkým politickým stranám dohromady 955.000 \$, z toho více než polovinu v listopadu a prosinci 1994, tedy po zahájení šetření dle paragrafu 301. - Cadot, O., Weber, D., op. cit. 215, str. 27; „kandidát na prezidenta v roce 1996 Bob Dole proslul svými dobrými vztahy s majitelem Chiquity Carlem Lindnerem do té míry, že dostal přezdívku "banánový republikán".“ - Zbíral, R., op. cit. 215, str. 24.

obchodnímu právu. Avšak úpravy nař. 404 přijaté Radou v červnu 1998 byly kosmetické, zavedením dodatečné kvóty (ve výši 353.000 t) pouze reflektovaly vstup Finska, Rakouska a Švédska do EU v roce 1995, dále byl přijat nový licenční systém, proti „mini reformě“ nařízení nicméně v Radě hlasovalo jedině Dánsko s Nizozemskem, SRN tentokrát nezasáhla.<sup>224</sup> Jestliže v počátcích „banánové války“ byl tvrdý postoj Clintonovy administrativy tváří v tvář novému režimu importu banánů do EU motivován hlavně nutností získat dostatečnou podporu Kongresu pro ratifikaci Závěrečného aktu Uruguayského kola GATT, a tedy ke vzniku WTO, v roce 1998 musel Clinton, veden snahou o odvrácení pozornosti od svého skandálu s Monicou Lewinski a procesu impeachmentu, brát zřetel na nálady v Kongresu zjitřené blížícím se termínem voleb (listopad 1998). V prosinci 1998 (28. 12. 1998) proto USTR oznámil, coby projev amerického nesouhlasu se změnami banánového režimu EU, záměr zavést odvetná cla (ve výši 100 %) na vybrané výrobky z EU v hodnotě 570 mln \$.<sup>225</sup> EU v reakci okamžitě napadla žalobou u WTO legálnost paragrafu 301 TA, což vedlo k opětovnému svolání panelu WTO, po němž ostatně volal také Ekvádor. USA se v této atmosféře neodvážily začít uplatňovat sankční cla s ohledem na skutečnost, že EU podpořily „i ostatní světové obchodní mocnosti Japonsko a Kanada, které se obávaly podobně jednostranných akcí ze strany USA v budoucnu.“<sup>226</sup> Panel WTO v březnu 1999 potvrdil trvajícím rozpor banánového režimu EU s normami WTO a odsouhlasil uvalení odvetných cel ve výši 191,4 mln \$/ročně na dovoz z EU, což USA provedly 19. 4. 1999. Přestože EU přijala další úpravy banánového režimu (listopad 1999, říjen 2000), teprve dohoda, vyjednaná USTR Robertem R. Zoellickem a komisařem pro obchod Pascalem Lamym, uzavřená v dubnu 2001 (11. 4. 2001) ukončila tento transatlantický obchodní spor. EU se v dohodě zavázala výrazně změnit mechanismus importu banánů a postupně (s účinností od 1. 1. 2006) zrušit kvóty

<sup>224</sup> Kancléř Kohl měl údajně francouzskému prezidentovi Chiracovi říci, že otázka banánů byla „vaším dítětem ,tak je na vás se o něj postarat,“ třebaže kupříkladu bývalý komisař Bangemann, po rezignaci Santerovy komise v březnu 1999, prohlásil ohledně banánů, že „musel hájit naši pozici, protože byla učiněna kolektivně, ale mohu říci, že je nesmyslná (v orig. "bullshit").“- Cadot, O., Weber, D., op. cit. 215, str. 28, 30.

<sup>225</sup> Vybranými výrobky bylo například kašmírové oblečení, kabelky, pekorínský sýr, ložní prádlo, papírové krabice, kosmetika, kávovary či olovené baterie. Odvetná cla se netýkala produktů pocházejících z Dánska a Nizozemska.

<sup>226</sup> Zbíral, R., op. cit. 215, str. 25.

a licence a země ACP podporovat jen prostřednictvím nižších celních sazeb, USA oplátkou odvolala stoprocentní sankční cla (1. 7. 2001) a zavázala se přispět k zachování výjimky povolující preferenční zacházení se státy ACP u WTO.<sup>227</sup> „Samotný spor o banánový režim byl i přes svou na první pohled komickou podobu událostí s výrazným dopadem na mezinárodní politiku, především pak na světový obchod a roli Světové obchodní organizace. Spor se stal nejdelším obchodním konfliktem řešeným na půdě WTO a ve své podstatě sloužil jako lakmusový papírek toho, zda se nová organizace osvědčí.“<sup>228</sup> Snad definitivní tečku za „banánovou válkou“ učinilo rozhodnutí Soudního dvora první instance, jež na začátku února 2005 (3. 2. 2005) neuznal nároky amerických firem Chiquita (ve výši 564 mln € a dále úrok 8 %) a Dole (nezveřejněno) na odškodnění ztrát vyvolaných banánovým režimem EU platným před rokem 2001.

Kořeny sporu ohledně hovězího masa obsahujícího hormony, konkrétně růstové hormony, sahají do druhé poloviny 80. let 20. století, kdy počínaje lednem 1989 (1. 1. 1989) státy ES zakázaly, na základě směrnice 88/146/EHS (později nahrazené směrnicí 96/22/ES), dovoz hormonálně ošetřovaného hovězího masa, na což USA promptně odpověděly uvalením odvetných cel na určené produkty v hodnotě 100 mln \$/ročně dovážené z ES. Krok ES zdůvodněný ochranou zdraví a bezpečnosti spotřebitelů vycházející z principu předběžné opatrnosti („precautionary principle“) vedl na americké straně ke ztrátám, vyvolaným nemožností vývozu do ES, ve výši zhruba 200 mln \$/ročně.<sup>229</sup> Během února 1989 se ES s USA dohodly na vytvoření pracovní skupiny s úkolem vyřešit technické problémy spojené s dovozem hormonů prostého hovězího masa z USA, v květnu 1989 byly členům pracovní skupiny zastupujícím ES umožněny inspekce chovatelských zařízení amerických

<sup>227</sup> Blíže k banánovému režimu EU platnému od 1. 1. 2006 srov. Guyomard, H., Le Mouél, Ch.: The New Banana Import Regime in the European Union: A Quantitative Assessment, in: The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy, Volume 4 Number 2 2003, str. 143 – 161.

<sup>228</sup> Zbíral, R., op. cit. 215, str. 25.

<sup>229</sup> Hanrahan, Ch. E.: U.S.-European Agricultural Trade: Food Safety and Biotechnology Issues, Washington, D.C. 1998, dostupné na: URL: <<http://ncseonline.org/NLE/CRSreports/Agriculture/ag-51.cfm>> (cit. 10. 2. 2006).



producentů, aby se sami přesvědčili, že dobytku nejsou podávány růstové hormony. Po sedmi měsících marného čekání na závěry pracovní skupiny přijal Kongres v prosinci 1989 zákon ukládající americkým vojenským základnám dislokováným v Evropě povinnost nakupovat pro své potřeby výlučně hovězí maso vyrobené v USA. Teprve v říjnu 1990 zástupci ES v pracovní skupině rozhodli o vyřazení veškerých amerických výrobců hovězího masa ze seznamu schválených výrobních zařízení s tvrzením, že „chabá hygiena na amerických jatkách představuje riziko pro zákazníky v ES.“<sup>230</sup> V listopadu 1990 pak také ECJ potvrdil platnost zákazu, což přimělo americké producenty masa k podání stížností USTR podle paragrafu 301 TA (28. 11. 1990), na jejichž základě USTR v lednu 1991 započal s šetřením. Poté, co vstoupila v platnost smlouva o zdravotních a fytosanitárních opatřeních („WTO Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures“, SPS) přijatá v rámci Uruguayského kola GATT, napadly USA, k nimž se posléze připojila Austrálie a Nový Zéland, v dubnu 1996 a nezávisle na nich Kanada výše zmíněný zákaz dovozu hovězího masa do EU. Rozhodčí panel WTO, jehož usnesení ze srpna 1997 potvrdil v únoru 1998 (13. 2. 1998) také odvolací orgán WTO, k němuž se EU odvolala, rozhodl, že zákaz je neslučitelný se zásadami SPS, která umožňuje uložit z důvodu ochrany bezpečnosti potravin a zdraví spotřebitelů opatření přísnější, než které stanoví dohodnuté mezinárodní standardy, je-li tento postup podložen odpovídajícím vědeckým posouzením možných zdravotních rizik. Podle závěrů WTO ovšem EU nepodložila svůj zákaz dostatečným vědeckým zdůvodněním (EU argumentovala nebezpečím vzniku rakoviny v případě konzumace hormony obsahujícího hovězího masa), WTO proto poskytla EU „přiměřenou lhůtu“ patnácti měsíců (do 13. 5. 1999) na sjednání nápravy, tj. doplnění podkladů prokazujících tvrzení EU o rizikovosti hovězího masa. Ani předložení 17 dalších vědeckých studií nepřimělo WTO změnit původní rozhodnutí, EU přesto odmítla zákaz odstranit,<sup>231</sup> nicméně nabídla USA jednání o kompenzacích majících podobu zvýšených dovozních kvót pro hovězí maso neobsahující hormony.

<sup>230</sup> Landau, A., op. cit. 119, str. 25.

<sup>231</sup> Dva dny před uplynutím stanovené lhůty (11. 5. 1999) Komise jednomyslně rozhodla o pokračování zákazu importu hovězího masa obsahujícího hormony do EU.

Zmíněná zdlouhavá jednání však nepřinesla žádné výsledky, neboť postoje amerického masného průmyslu nebyly jednotné a kromě toho se na americké straně množily obavy ze zpochybnění odvetných cel v případě uzavření dohody.<sup>232</sup> Mezitím, v červenci 1999 (12. 7. 1999) rozhodci WTO vyčíslili na žádost USA a Kanady výši odvetných cel, a to na 116,8 mln \$/ročně, které USA uvalily počínaje 29. 7. 1999 na zemědělské výrobky pocházející z EU (mj. dijonskou hořčici, paštiku z husích jater nebo roquefortský sýr), hlavně pak z Francie, SRN, Itálie a Dánska, zemí považovaných za největší zastánce unijního zákazu.<sup>233</sup> Ani události kolem výskytu nemoci šílených krav (BSE) v takřka všech zemích EU a následné vypuknutí slintavky a kulhavky ve Velké Británii a dalších státech EU též nevytváří příznivé prostředí pro uspokojivé řešení této kauzy. Přestože „se Spojené státy a Evropská unie o tomto případu pravidelně radí, Unie pevně setrvává na svém odmítání změn evropského práva a Spojené státy trvají na používání odvetných opatření proti EU,“<sup>234</sup> urovnání „veterána“ euro-amerických obchodních sporů se tudíž jeví v krátkodobém i střednědobém horizontu jako nepravděpodobné, a to i s ohledem na skutečnost, že EU, z důvodu přijetí nové příslušné směrnice, napadla na půdě WTO v listopadu 2004 (8. 11. 2004) odvetná opatření USA a Kanady. Podle názoru EU totiž směrnice 2003/74/ES (účinná od 14. 10. 2003) modifikuje zákaz importu hovězího masa obsahujícího hormony v prozatímní zákaz dotýkající se pěti stanovených růstových hormonů, a tím jej uvádí do souladu s pravidly WTO a činí tak odvetná opatření neoprávněnými, s čímž ale USA ani Kanada nesouhlasí.

Další problematickým okruhem, v podstatě analogickým sporu týkajícího se hormonů v hovězím mase, jsou rozpory vztahující se k biotechnologiím,

<sup>232</sup> Zatímco American Farm Bureau či American Meat Institute volaly po zvýšení odvetných cel, American Cattlemen's Beef Association podporovala úsilí o získání většího přístupu na trh EU. V srpnu 2002 (2. 8. 2002) vyzvalo jedenáct senátorů, včetně vůdce senátní republikánské menšiny Trenta Lotta a předsedy finančního výboru Senátu za demokratickou stranu Maxe Baucuse, Bushovu administrativu ke zvýšení hodnoty odvetných cel v souvislosti se zákazem importu hovězího masa do EU a zvážení použití tzv. „kolotočového“ ustanovení („carousel provision“), paragrafu 306 TA, jež umožňuje, resp. zavazuje v šestiměsíčních intervalech měnit výrobky, vůči nimž jsou uplatňována odvetná cla.

<sup>233</sup> Kanada uplatnila podle rozhodnutí WTO odvetná cla v hodnotě 11,3 mln kanadských dolarů/ročně.

<sup>234</sup> BP Chair in Transatlantic Relations, op. cit. 209, str. 21.

především pak GMO a potravin z nich vyrobených, „třebaže možné ekonomické dopady v oblasti GMO jsou potenciálně mnohem větší.“<sup>235</sup> Také zde se postoje zastávané USA a EU diametrálně liší, zatímco v USA jsou GMO přijímány veskrze pozitivně, když kupříkladu američtí farmáři široce využívají geneticky modifikované osivo s ohledem na jeho nižší cenu, vyšší úrodnost, odolnost vůči škůdcům a z toho vyplývající vyšší výnosy, v roce 2003 tak 81 % sóje, 73 % bavlny a 40 % kukuřice vypěstované v USA bylo geneticky modifikovaných,<sup>236</sup> naproti tomu v zemích EU panují obavy z jejich možného negativního působení na lidské zdraví a životní prostředí. Americký úřad pro léky a potraviny („US Food and Drug Administration“) již na počátku 90. let 20. století konstatoval, že potraviny obsahující GMO se podstatně neliší od běžných potravin a nemusí tak podléhat zvláštnímu režimu schvalování nebo prodeje, což se brzy projevilo překotným růstem plochy oseté geneticky modifikovanými plodinami, mezi lety 1996 – 2002 se tato plocha rozrostla pětaticetinásobně.<sup>237</sup> Samotná EU se ke GMO od počátku staví značně rezervovaně, „mikroorganismy nedělají žádné rozdíly mezi národními hranicemi a nic než regulace na úrovni Společenství nemůže nabídnout nezbytnou ochranu spotřebitelů a životního prostředí,“<sup>238</sup> uvedla v roce 1986 Komise v materiálu pojednávajícím o biotechnologiích, ES upravila oblast biotechnologií dvěmi právními normami účinnými od října 1991 - směrnicí 90/219/EHS a směrnicí 90/220/EHS (později doplněnou tzv. Novou potravinovou směrnicí 258/97/ES), na základě kterých byla zavedena složitá mnohostupňová schvalovací procedura pro GMO postavená na zásadě předběžné opatrnosti, na jejímž vrcholu stála Rada. Skeptický přístup EU ke GMO vyvrcholil v červnu 1999 (24. 6. 1999), kdy se Rada, na návrh Řecka vehementně podporovaného Francií, Dánskem, Itálií a Lucemburskem, usnesla na „dočasném pozastavení schvalování GMO“, když do

<sup>235</sup> BP Chair in Transatlantic Relations, op. cit. 209, str. 21.

<sup>236</sup> Tiberghien, Y., Starrs, S.: The EU as Global Trouble - Maker in Chief: A Political Analysis of EU Regulations and EU Global Leadership in the Field of Genetically Modified Organisms, Chicago 2004, str. 5.

<sup>237</sup> Jestliže v r. 1996 bylo oseto geneticky modifikovanými plodinami 1,7 mln ha, v r. 2002 už 58,7 mln ha, přičemž 99 % všech GMO je pěstováno ve 4 zemích – USA (66 %), Argentíně (23 %), Kanadě (6 %) a Číně (4 %). - Tiberghien, Y., Starrs, S., op. cit. 236, str. 5.

<sup>238</sup> Shaffer, G. C., Pollack, M. A.: Regulating Between National Fears and Global Disciplines: Agricultural Biotechnology in the EU, Jean Monnet Working Paper 10/04, NYU School of Law, New York 2004, str. 15.

října 1998 udělila pouze 18 povolení ke komerčnímu využití geneticky modifikovaných plodin, z nichž 2 se týkaly potravin a 8 krmných plodin.<sup>239</sup> Rozhodnutí Rady znamenalo faktické moratorium na další schvalování GMO. Ještě předtím některé z členských zemí EU (Rakousko, Lucembursko, Řecko, Itálie, Německo, Francie) GMO separátně zakázaly. Na odmítavé stanovisko EU vůči GMO narazil též její vlastní komisař pro obchod P. Lamy, který se během třetí ministerské konference WTO konané na přelomu listopadu a prosince 1999 (30. 11. – 3. 12. 1999) v americkém Seattlu dohodl s reprezentanty USA a Japonska na ustavení podskupiny WTO pro GMO, ovšem po svém návratu musel pod tlakem nevládních organizací i belgické, britské, dánské a francouzské vlády ustoupit.<sup>240</sup> Zavedení moratoria samozřejmě vyvolalo nelibost USA, jelikož diskvalifikovalo řadu amerických farmářů z účasti na agrárním trhu EU s předpokládanými finančními ztrátami ve výši 300 mln \$/ročně,<sup>241</sup> nic na americké nespokojenosti neubralo ani přijetí nové směrnice 2001/18/ES (březen 2001), náhrady za směrnicí 90/220/EHS, jíž navíc ve stanovené době (do října 2002) transponovaly do svých právních řádů jen Dánsko a Švédsko. Ve světle těchto událostí, navzdory intenzivním transatlantickým konzultacím, které vedly k založení euro-amerického biotechnologického fóra („EU-US Biotechnology Forum“) nebo pracovní skupiny pro biotechnologie („Biotech Working Group“) v rámci TEP, podaly USA v květnu 2003 (13. 5. 2003) u WTO stížnost proti unijnímu moratoriu, aby ji v srpnu téhož roku (18. 8. 2003) požádaly společně s Argentinou a Kanadou o sestavení arbitrážního panelu, k čemuž došlo v březnu 2004. Prezident USA G. W. Bush týden po podání stížnosti obvinil EU z „ohrožení boje proti hladomoru v Africe a označil zákaz GMO za morálně chybný, podložený nevědeckými obavami,“ P. Lamy pak označil obvinění, „jež by neměla být používána v této debatě za nepřijatelná.“<sup>242</sup> Podle žalujících stran je moratorium EU na GMO kromě rozporu s SPS

<sup>239</sup> Young, A. R.: Trading Up or Trading Blows? US Politics and Transatlantic Trade in Genetically Modified Food, EU Working Papers RSC No. 2001/30, San Domenico 2001, str. 11.

<sup>240</sup> „Lamy byl okamžitě nucen přiznat chybu a stáhnout se zpět tvář v tvář jasnému rozložení sil mezi státy EU.“ - Tiberghien, Y., Starrs, S., op. cit. 236, str. 30.

<sup>241</sup> Hanrahan, Ch. E.: Agricultural Biotechnology: The U.S.-EU Dispute, Washington, D.C. 2006, dostupné na: URL: <<http://www.usembassy.it/pdf/other/RS21556.pdf>> (cit. 10. 2. 2006).

<sup>242</sup> Tiberghien, Y., Starrs, S., op. cit. 236, str. 33 - 34.

neslučitelný také s ustanoveními dalších smluv WTO, a to GATT, dohody o technických překážkách obchodu („Technical Barrires to Trade Agreement“) a dohody o zemědělství („Agreement on Agriculture“). Americký tlak přinesl částečně své ovoce v podobě dvou nařízení přijatých v září 2003 upravujících GMO (nařízení 1829/2003 a 1830/2003), které do značné míry centralizovaly unijní schvalovací řízení u GMO, avšak na druhou stranu nastavily přísné požadavky na označování a evidenci potravin, krmiv a polotovarů s obsahem GMO,<sup>243</sup> což je podle argumentace amerických zemědělských zájmových skupin jen další způsob diskriminace amerických dovozců, poté co EU v květnu 2004 obnovila schvalování GMO, a tím de facto ukončila na úrovni orgánů EU moratorium z června 1999. „Naše předpisy nejsou v žádném případě překážkou obchodu, ale pouze odrážejí reakci politiků na postoje veřejnosti v unii,“ shrnula názor Komise současná komisařka pro zemědělství a rozvoj venkova Marianne Fischer Boelová.<sup>244</sup> Postupně se v otázce GMO mění zejména pohled Komise, jež varuje před negativními dopady zaostávání evropského výzkumu ve sféře GMO na konkurenceschopnost EU, předseda Komise R. Prodi v této souvislosti v roce 2004 poznamenal, že „hromadný odchod vědců a úpadek na poli výzkumu GMO má neblahé důsledky pro schopnost inovovat a soutěžit.“<sup>245</sup> Národní vlády nicméně většinou setrvávají, zřejmě kvůli veřejnému mínění, na odmítavých stanoviscích vůči GMO a třebaže Komise pokračuje ve schvalování GMO, naposledy udělila v listopadu 2005 souhlas s pěstování odrůdy kukuřice známé pod označením "1507" pro krmné účely, odmítají tyto rozhodnutí Komise akceptovat a udržují tak vlastně při životě separátní moratoria na povolené GMO. Tento postoj zastává jedenáct členských zemí včetně Belgie, Francie, Německa a Rakouska, na něž Komise podala žalobu k ECJ týkající se provádění směrnic. Rozhodčí panel WTO projednávající stížnost USA, Argentiny a Kanady z roku 2003 ostatně ve svém neveřejném předběžném nálezu z února 2006

---

<sup>243</sup> Podle nařízení 1829/2003 a 1830/2003 musí být povinně označeny veškeré potraviny, krmiva a polotovary, v nichž podíl GMO přesahuje 0,9 % celkového obsahu. Firmy, které takovéto produkty vyrábějí, skladují, přepravují nebo zpracovávají jsou dále povinny vést jejich evidenci.

<sup>244</sup> Úryvek z rozhovoru M. Fischer Boelové pro Hospodářské noviny, in: Hospodářské noviny, 14. – 16. 10. 2005, str. 18.

<sup>245</sup> Shaffer, G. C., Pollack, M. A., op. cit. 238, str. 40.

(7. 2. 2006), čítajícím na 1.000 stran, uvedl, že moratorium na GMO v EU existuje, dále, že zákazy unijními orgány schválených geneticky modifikovaných plodin v šesti členských zemích EU (Francie, Itálie, Lucembursko, Německo, Rakousko, Řecko) jsou neslučitelné s pravidly WTO a konečně, že EU nedokázala zajistit, aby schvalovací proces probíhal bez „nepřiměřeného prodlení“. Prozatímní nález se setkal s bouří nevole nevládních organizací v čele s Greenpeace, „verdikt jen dokazuje, že WTO řadí obchodní zájmy na nejvyšší příčku a není schopna kvalifikovaně rozhodovat o věcech týkajících se životního prostředí. Americká vláda a agrochemické společnosti se zoufale snaží protlačit GMO krmivo a potraviny na trh.“<sup>246</sup> Neodvolá-li se EU proti tomuto usnesení, což je ale krajně nepravděpodobné, mohlo by být konečné rozhodnutí arbitrážního panelu známé do poloviny tohoto roku, poté by zřejmě následovalo vyčíslení škody způsobené žalobcům a následné „posvěcení“ odvetných opatření ze strany WTO.

#### 4.1.2 Spory v oblasti hospodářské soutěže – fúze GE/Honeywell, Microsoft

Přestože regulace hospodářské soutěže představuje jednu z nejlépe a nejdéle fungujících oblastí transatlantické obchodní spolupráce, vždyť příslušná smlouva („Competition Policy Agreement“) byla podepsána už v září 1991,<sup>247</sup> přičemž tato kooperace vedla v průběhu 90. let k oboustrannému schválení téměř 500 fúzí z celkového počtu více než 600 posuzovaných případů,<sup>248</sup> ani zde se obě strany nevyhnuly konfliktům, jejichž předmětem byla otázka slučování podniků – fúzí spjatých s leteckým průmyslem (Boeing/McDonnell Douglas, General Electric/Honeywell) a ochrany trhu s počítačovým softwarem před monopolním postavením americké společnosti Microsoft. Výrazným specifikem sporů

<sup>246</sup> URL: <[http://eu.ihned.cz/index.php?p=H00000\\_d&article\[id\]=17789770](http://eu.ihned.cz/index.php?p=H00000_d&article[id]=17789770)> (cit. 8. 2. 2006).

<sup>247</sup> Smlouva o aplikaci amerického a evropského soutěžního práva (1991) byla doplněna dvěma odvozenými ujednáními, a to ujednáním o vzájemném dorozumění („Positive Comity Agreement“) z r. 1998, jehož smyslem bylo omezení extraterritoriálních účinků soutěžního práva v případech nesouvisejících s fúzemí a ujednáními o účasti při slyšeních („Administrative Arrangements on Attendance in Hearings“) z r. 1999, jež stanovily podmínky účasti amerických či evropských regulátorů při slyšeních prováděných druhým z regulátorů.

<sup>248</sup> BP Chair in Transatlantic Relations, op. cit. 209, str. 28.

souvisejících s ochranou hospodářské soutěže je pak skutečnost, že nejsou řešeny na bázi WTO, nýbrž na úrovni orgánů dohledu nad hospodářskou soutěží a dotčených obchodních společností. 90. léta 20. století byla svědkem mohutného rozmachu fúzí a akvizic („mergers and acquisitions“) majících vliv na hospodářskou soutěž v mezinárodním měřítku, proto příslušné orgány jak na straně USA (Ministerstvo spravedlnosti [„US Department of Justice“, DoJ] a Federální komise pro obchod [„Federal Trade Commission“, FTC]), tak na straně EU (Generální ředitelství pro hospodářskou soutěž [„Directorate-General for Competition“]) reagovaly uplatněním svých vlastních vnitrostátních norem upravujících hospodářskou soutěž také vůči společnostem sídlícím vně jejich jurisdikce, tedy extrateritoriální aplikací soutěžního práva. „Takovéto extrateritoriální používání amerického a unijního soutěžního práva vzbuzuje závažné otázky týkající se zdvojování činnosti dvou různých typů regulátorů, nehledě na nepříznivý ekonomický a politický dopad protichůdných rozhodnutí příslušných úřadů v EU a USA v jednom a témž případě.“<sup>249</sup> První z kontroverzí ve sféře hospodářské soutěže se stala fúze amerických výrobců letadel, resp. převzetí společnosti McDonnell Douglas Boeingem (v hodnotě 13,3 mld \$) v roce 1997.<sup>250</sup> Fúzi sice schválila v červenci 1997 FTC, avšak Komise si začala klást řadu doplňujících podmínek, k jejichž splnění se musely obě firmy zavázat, aby Komise s fúzí nakonec vyslovila souhlas. Komise přitom argumentovala obavami z potenciálních důsledků spojení obou společností na výrobu letounů v EU, tj. faktickou ochranou evropského producenta letadel – Airbusu, kdežto Boeing připouštěl posílení své pozice, s ohledem na mizivý podíl McDonnell Douglas na trhu s civilními letadly, pouze ve zbrojní produkci.<sup>251</sup>

---

<sup>249</sup> BP Chair in Transatlantic Relations, op. cit. 209, str. 28.

<sup>250</sup> Obě firmy zveřejnily dohodu o fúzi 15. 12. 1996, sloučení následně oznámily v USA FTC a DoJ (29. 1. 1997) a v EU Komisi (18. 2. 1997).

<sup>251</sup> Blíže viz. např. Marek, D.: Vzdušné války. Komisaři proti fúzi společností Boeing a McDonnell Douglas, in: Respekt 30/1997 (21. – 27. 7. 1997), str. 6 nebo Büthe, T., Swank, G. T.: The Politics of Antitrust and Merger Review in the European Union: Institutional Change and Decisions from Messina to 2004, Washington, D.C. 2005, str. 42 - 44.

Nicméně teprve zamítnutí fúze amerických společností General Electric („GE“) a Honeywell International („Honeywell“) podnikajících v širokém spektru průmyslových a jiných odvětví v hodnotě 43 mld \$ Komisí v červenci 2001 (3. 7. 2001) po čtyři měsíce trvajícím šetření, když jejich spojení již bylo schváleno příslušnými americkými a kanadskými úřady, jasně poukázalo na rozdíly ve standardech, postupech a postojích USA a EU ve sféře ochrany hospodářské soutěže. Zamítavé stanovisko Komise ke spojení GE s Honeywellem vzbudilo velkou pozornost, unijní politika ochrany hospodářské soutěže se stala v USA terčem tvrdé kritiky ze strany politických špiček včetně prezidenta G. W. Bushe, ale nejen jich, také odborné veřejnosti, zástupců podnikatelských a obchodních kruhů i sdělovacích prostředků. Plán spojení společnosti Honeywell s GE začal nabývat konkrétních obrysů v druhé polovině roku 2000, na konci října (22. 10. 2000) uzavřely oba podniky dohodu, na jejímž základě se měl Honeywell stát součástí firemní struktury GE, s čímž vyslovili akcionáři GE souhlas v lednu 2001 (11. 1. 2001). Projektu nepředcházely dalekosáhlé přípravy, oba zúčastněné subjekty kladly důraz spíše na rychlost, s níž mělo být převzetí Honeywellu GE provedeno, jeho dokončení bylo stranami očekáváno během prvních měsíců roku 2001. Předpokládaný rozsah plánované fúze nebyl nikterak zanedbatelný, ať už s ohledem na její hodnotu, význam zainteresovaných firem (GE patří mezi globálně největší korporace, byla založena již v roce 1892 Thomasem Alvou Edisonem), počet jejich zaměstnanců (GE – 340.000 osob ve více než 100 zemích světa, Honeywell – 120.000 lidí v 95 státech) či dosahovaný obrát (GE - 152,4 mld \$ v roce 2004, Honeywell - 25 mld \$ v roce 2000). Třebaže GE i Honeywell působí v celé řadě oblastí od průmyslové výroby po finanční služby a média, slibovaly si mnohé především od kombinace výroby doplňujících se komponentů ve sféře civilního leteckého průmyslu, GE totiž kromě jiného produkuje letecké motory, zatímco Honeywell vyrábí leteckou avioniku (navigační vybavení, systémy varující před nebezpečím vzdušné kolize), sloučení obou firem mělo tudíž dle jeho zastánců přinést zákazníkům výrazně nižší ceny těchto výrobků oproti konkurenci v oboru. Nedlouho poté, co bylo oznámeno uzavření smlouvy o splynutí Honeywellu



s GE, zahájily činnost příslušné americké úřady, konkrétně DoJ, v prosinci 2000 se naplno rozeběhla procedura vyšetřování týkající se fúze GE/Honeywell, aby DoJ na základě provedených šetření udělilo na počátku května 2001 (2. 5. 2001) s fúzí souhlas, 16. 5. 2001 učinil tentýž krok kanadský Úřad pro hospodářskou soutěž („Canadian Competition Bureau“).<sup>252</sup> I když DoJ dospělo k závěru, že GE i Honeywell obchodují na vzájemně si konkurujících trzích, GE jakožto vedoucí producent proudových motorů pro velká civilní transkontinentální i regionální letadla, kdežto Honeywell jako hlavní výrobce motorů pro malé, obchodní i soukromé, tryskové letouny, letecké avioniky a dalších přídatných leteckých součástí, nebylo kladné rozhodnutí nakonec bezpodmínečné, nicméně stanovená omezení byla v kontextu objemu transakce minimální. Problematickými oblastmi se ukázala být produkce motorů pro americké vojenské vrtulníky a poskytování údržbářských, opravárenských a kontrolních služeb pro určité typy malých proudových motorů a přídatných pohonných jednotek Honeywell, kde by podle úředníků z DoJ hrozilo zvýšení cen při současném poklesu kvality výrobků a služeb. GE se tudíž musela zavázat ke splnění dvou hlavních podmínek, a sice odprodat výrobu vrtulníkových motorů z portfolia Honeywellu a též udělit licenci na údržbu a opravy motorů Honeywell zcela novému podnikatelskému subjektu. Primárně se samozřejmě jednalo o záležitost zodpovědných amerických orgánů, nicméně současně byla také naplněna kritéria účasti Komise při schvalování této fúze (tzv. komunitární dimenze) na základě tehdy platné úpravy hospodářské soutěže v EU (nařízení o kontrole fúzí podniků 4064/89/EHS z 20. 12. 1989 novelizované nařízením 1310/97/ES z 30. 6. 1997), jelikož roční obrat obou firem podílejících se na chystané koncentraci přesahoval jak 5 mld € celosvětově, tak 100 mln € v rámci zemí EU, když základním kritériem, jímž se Komise při kontrole fúzí řídí je jejich slučitelnost se společným trhem, tudíž skutečnost, „zda spojení podniků je schopno vytvořit

---

<sup>252</sup> V průběhu pět měsíců trvajícího šetření vyslechla vyšetřovací skupina na 75 svědků, prostudovala stovky stran dokumentů, konzultovala záležitost s ekonomickými experty, navíc úzce spolupracovala s obdobným týmem ustaveným Komisí za účelem přezkoumání této transakce, několikrát proběhla dokonce společná svědecká slyšení. Mimoto se z důvodu vojenské citlivosti akvizice Honeywellu GE na celém povolovacím řízení podíleli také zástupci amerického Ministerstva obrany („US Department of Defence“), oba podniky jsou totiž významnými dodavateli vojenských zařízení pro americké ozbrojené síly.

nebo posilovat dominantní postavení, jehož dopadem by mohla být významně narušena soutěž na společném trhu nebo jeho podstatné části. Hodnocení každého spojení má tedy dvě části: zda spojení tvoří či posiluje dominantní postavení a zda tato situace může narušit soutěž.<sup>253</sup> GE i Honeywell si byly vědomy důležitosti lobbování za svůj záměr, jeho propagaci a prosazování, již od počátku listopadu 2000 se konala první setkání s představiteli amerických i unijních orgánů ochrany hospodářské soutěže. Účelem těchto schůzek, jejichž frekvence byla mimořádně vysoká, bylo předání potřebných informací příslušným úřadům, zodpovězení případných dotazů a nejasností. Podle slov Charlese Jamese, vedoucího antitrustového oddělení DoJ, „je těžké si představit, že komunikace mezi zúčastněnými stranami mohla být ještě intenzivnější.“<sup>254</sup> Avšak ani tato úzká spolupráce nezabránila zásadním divergencím ve stanoviscích amerických a unijních autorit a konečnému zablokování fúze ze strany EU, resp. Komise. Na začátku března 2001 (2. 3. 2001) Komise oznámila zahájení vyšetřování navrhované koncentrace GE/Honeywell se zaměřením na její dopad na dotčené trhy, tzv. relevantní trhy z hlediska věcného (trh leteckých motorů, avioniky, přídatných leteckých komponentů a malých námořních plynových turbín) a prostorového (globální trhy s výše uvedenými výrobky). Otázkou, na kterou měla Komise odpovědět bylo, zda GE na relevantních trzích získá anebo dokonce ještě posílí dominantní pozici a na význam s tím souvisejících horizontálních, vertikálních i konglomerátních následků. Již v průběhu vyšetřování se dal vytušit negativní postoj Komise k zamýšlenému spojení GE/Honeywell, proto v červnu 2001 (14. 6. 2001) GE předložila Komisi nabídku opatření, přesněji řečeno ústupků, jež měly napomoci k získání kladného stanoviska Komise, šlo o bezprostřední reakci GE na dokument Komise („Statement of Objections“) z května 2001 (8. 5. 2001). Návrh GE zahrnoval odprodej produkce avioniky, části přídatných leteckých komponentů, systémů řízení leteckých motorů, malých námořních plynových turbín a motorů pro regionální proudová letadla z portfolia Honeywellu, dále mělo dojít

<sup>253</sup> Tichý, L., Arnold, R., Svoboda, P., Zemánek, J., Král, R.: Evropské právo, Praha 1999, str. 451.

<sup>254</sup> Patterson, D. E., Shapiro, C.: Transatlantic Divergence in GE/Honeywell: Causes nad Lessons, dostupné na: URL: <<http://www.arnoldporter.com/pubs/files/ACF75.pdf>> (cit. 11. 5. 2006).

k oddělení divize Capital GE Aviation Capital Services („GECAS“) specializované na finanční operace (hlavně leasing) v civilním letectví od GE a jejímu osamostatnění. Druhý, modifikovaný návrh GE postoupila Komisi na konci června (28. 6. 2001). Avšak Komise shledala závazky GE jako nedostatečné, neodpovídající požadavkům a zájmům na ochraně hospodářské soutěže. Komise poté na základě výsledků vyšetřování konstatovala, že by fúzí GE/Honeywell bylo posíleno stávající nebo nově vzniklo dominantní postavení tohoto subjektu na trhu leteckých motorů pro velká, regionální i soukromá/obchodní proudová letadla, avioniky, přídatných leteckých součástí a malých námořních plynových turbín, což by vedlo k omezení hospodářské soutěže na společném trhu a tudíž fúzí GE/Honeywell označila za neslučitelnou se společným trhem a dohodou o Evropském hospodářském prostoru. Podle vyjádření evropského komisaře pro hospodářskou soutěž Maria Montiho, přezdívaného pro své razantní postupy při ochraně hospodářské soutěže „Supermario“, by „takovéto spojení, jakkoliv korigované, mohlo vést k uzavření trhu pro jiné soutěžitele,“ americký prezident G. W. Bush naopak prohlásil, že by „chtěl, aby bylo s americkými společnostmi ze strany EU rovnocenně zacházeno.“ Management GE se pak podivoval nad tím, že „Komise zaujala zásadně rozdílný přístup, když její protějšky v USA, Kanadě a v tuctu dalších zemí schválily fúzi s malými, ne-li žádnými podmínkami.“<sup>255</sup> 3. 7. 2001 Komise veřejně oznámila ústy Maria Montiho své rozhodnutí zablockovat sloučení Honeywellu s GE s odkazem na existenci či případný vznik dominantního postavení v uvedených oblastech a nebezpečí tzv. vázaného prodeje („bundlingu“; tj. společného prodeje komplementárních produktů v jednom, cenově výhodnějším souboru).<sup>256</sup> V září 2001 (12. 9. 2001) podaly GE a Honeywell nezávisle na sobě žalobu na neplatnost rozhodnutí Komise

<sup>255</sup> URL: <<http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/1420398.htm>> (cit. 9. 5. 2006).

<sup>256</sup> Lze rozlišovat několik různých forem vázaného prodeje („bundlingu“), např. výrobky jsou prodávány společně za nižší cenu než jaká by byla zaplácena při jejich jednotlivé koupi, produkty jsou prodávány jen v souboru, nikoliv jednotlivě nebo se může jednat o tzv. technický bundling, kdy jednotlivé komponenty fungují správně pouze jako součást daného souboru výrobků a současně jsou nekompatibilní s produkty jiné proveniencí. Komise spatřuje v takovémto jednání podniků velké ohrožení hospodářské soutěže, poněvadž konkurence nedokáže v delším horizontu vzdorovat nižším cenám a šíří nabídky daného subjektu, což v konečném důsledku vede k monopolizaci toho kterého sektoru, vytlačení ostatních soutěžitelů z trhu a následné manipulaci s cenami směrem nahoru při současném poklesu kvality.

(dle Článku 230 SES) k v Lucemburku sídlícímu Soudnímu dvoru první instance, jenž ovšem po více než čtyřech letech, v prosinci 2005 (14. 12. 2005), tuto žalobu zamítl, byť Komisi vytkl některá pochybení v průběhu řízení. Stanovisko Komise bylo v USA později ostře napadáno pro svou hypotetičnost a používání principu „presumpce viny“, projevily se zde zásadní rozpory v doktrínách ochrany hospodářské soutěže mezi USA a EU, když příslušné americké orgány na rozdíl od Komise považují snižování cen v důsledku slučování podniků za pozitivní pro soutěž. Dokonce i sám M. Monti přiznal ve svém projevu z března 2001, že „je pravdou, že se naše procedury – a částečně naše časové lhůty – v určitém rozsahu liší,“ když „tyto rozdíly odrážejí ve velké míře rozdílnou právní a správní kulturu, což nejsou záležitosti, jež by bylo možné změnit přes noc.“<sup>257</sup> Zůstává však otázkou, do jaké míry dokáží orgány dohlížející na hospodářskou soutěž v EU překonat tradiční přístup ke kontrole fúzí postavený na testu dominantního postavení, tedy ohodnocení, zda by navrhovaná fúze mohla vést k vytvoření dominantní pozice sloučené společnosti na relevantním trhu ve prospěch pojetí vycházejícího z testu podstatného zmenšení konkurence typického pro USA, Kanadu nebo Austrálii.

„Rukopis“ M. Montiho je spojen také s udělením historicky nejvyšší pokuty (ve výši 497,2 mln €), kterou Komise v březnu 2004 (24. 3. 2004), po více než pětiletém vyšetřování, uložila americkému softwarovému gigantu Microsoft, a sice z důvodu zneužívání jeho téměř monopolního postavení na trhu počítačových operačních systémů podle Článku 82 SES. Šetření Microsoftu bylo zahájeno v prosinci 1998 z podnětu jeho amerického konkurenta, firmy Sun Microsystems, jež Microsoft obvinila z neposkytnutí informací nutných pro vývoj produktů schopných komunikovat se systémem Windows dodávaným Microsoftem. V roce 2000 potom Komise vyšetřování z vlastní iniciativy rozšířila o problematiku dopadu propojování multimediálního přehrávače Windows Media Player („WMP“), resp. jeho „bezplatného“ přidávání, se stejnojmenným operačním systémem na hospodářskou soutěž, aby jej v březnu

---

<sup>257</sup> URL: <<http://www.iie.com/publications/pb/pb.cfm?ResearchID=74>> (cit. 13. 2. 2006).

2004 označila též za zneužívání monopolního postavení používáním obdoby již zmiňovaného vázaného prodeje a nařídila vynětí WMP z operačního systému Windows určeného k prodeji na území EU. Kromě pokuty, jejíž výši ospravedlnila délkou trvání protisoutěžního chování, Komise dále přikázala Microsoftu zveřejnit, resp. poskytnout konkurenci část tzv. zdrojového kódu Windows umožňujícího snazší vývoj operačních systémů či počítačových programů schopných interoperability s Windows. M. Monti zdůvodnil rozhodnutí Komise následovně, „dnešní rozhodnutí obnovuje podmínky pro rovnou a spravedlivou soutěž na trzích a do budoucna stanoví jasná pravidla chování společnosti s tak silnou dominantní pozicí.“<sup>258</sup> Nelze nezmínit, že Microsoft čelil obdobným problémům také na domácí půdě, ale i ve světě (v poslední době např. v Jižní Koreji), v USA dokonce odvrátil v roce 2001 hrozbu nuceného rozdělení a musel urovnávat, kromě sporů s konkurenčními společnostmi, spory s DoJ a některými americkými federálními státy. Pokuta spolu s dalšími povinnostmi uvalenými Komisí na Microsoft vyvolaly v USA rozporuplnou odezvu, zatímco zástupci republikánské administrativy (DoJ) a senátoři za republikánskou stranu rozhodnutí Komise podrobili ostré kritice, například vůdce republikánské většiny v Senátu Bill Frist prohlásil, že „USA a EU směřují k nové obchodní válce, kde je řízení Komise proti Microsoftu jejím prvním výstřelem,“<sup>259</sup> naproti tomu někteří demokratičtí senátoři (Herb Kohl) a zejména konkurenti Microsoftu ze softwarové branže (Real Networks, Apple, WinAMP) se přiklonili ke stanovisku Komise. Reakcí Microsoftu bylo podání žaloby na neplatnost (dle Čl. 230 SES) k Soudnímu dvoru první instance a souběžná žádost o předběžné opatření spočívající v pozastavení výkonu sankcí Komise do doby konečného projednání žaloby, již však na konci prosince 2004 (22. 12. 2004) zamítl předseda Soudního dvora první instance Bo Vesterdorf a ke svému rozhodnutí dodal, že „Microsoft konkrétně neprokázal, že by mohl

---

<sup>258</sup> Press Releases, Commission concludes on Microsoft investigation, imposes conduct remedies and fines, Brussels, 24 March 2004, dostupné na: URL: <<http://europa.eu.int/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/04/382&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>> (cit. 3. 5. 2006).

<sup>259</sup> The Washington Post, March 31, 2004, str. E 5.

(sankcemi) utrpět závažnou a neodčinitelnou škodu,<sup>260</sup> aniž by tím ovšem jakkoli předjímal rozsudek ve věci samé. Microsoft neprodleně po zamítnutí jím navrhovaného předběžného opatření Komisi pokutu uhradil, ač řízení před Soudním dvorem první instance stále probíhá, přičemž dle předpokladů by měl být rozsudek vyneseno do dvou let. Avšak Komise se s pokutou nespokojila a přesně rok po zamítavém stanovisku Soudního dvora první instance k předběžnému opatření (22. 12. 2005), po pro ni neuspokojivém průběhu jednání s Microsoftem o dodržení stanovených podmínek, varovala Microsoft prostřednictvím nové komisařky pro hospodářskou soutěž Neelie Kroes před možností uložení dalších sankcí (ve výši až 2 mln €/denně) z důvodu neplnění povinností uložených Microsoftu rozhodnutím Komise z března 2004, zejména pak zpřístupnění dokumentace k počítačovému rozhraní a umožnění konkurenčním výrobcům upravit své produkty tak, aby si bez problémů rozuměly se všemi prvky operačního systému Windows.<sup>261</sup> Poslední vývoj tohoto případu tak spíše nasvědčuje vyhocení sporu mezi Komisí a Microsoftem než dosažení smírného, oboustranně přijatelného řešení.

#### 4.1.3 Spory v oblasti průmyslové politiky – Airbus/Boeing

Kontroverze týkající se dvou největších světových producentů civilních letadel – americké společnosti Boeing a evropského koncernu Airbus sahají do 80. let 20. století, kdy obě firmy začaly vzájemně napadat subvencování výroby druhého z konkurentů. Výsledkem těchto půtek bylo uzavření dohody o aplikaci smlouvy GATT o obchodu s civilními letadly na obchod s velkými civilními letadly („Agreement between the Government of the United States of America and the European Economic Community concerning the Application of the GATT Agreement on Trade in Civil Aircraft on Trade in Large Civil Aircraft“)

<sup>260</sup> Hospodářské noviny, 23. – 26. 12. 2004, str. 20.

<sup>261</sup> „Poskytla jsem Microsoftu všechny možnosti ke splnění svých závazků. Nicméně, vzhledem k tomu, že nereagoval, mi nezbylo nic jiného, než pokračovat oficiální cestou a zajistit, aby Microsoft plnil pokyny,“ uvedla ve svém prohlášení z prosince 2005 (22. 12. 2005) komisařka pro hospodářskou soutěž Neelie Kroes – URL: <<http://europa.eu.int/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/05/1695&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>> (cit. 3. 5. 2006).

v červenci 1992 (17. 7. 1992),<sup>262</sup> jež přesně stanovila podmínky podpory výroby velkých proudových civilních letadel (tj. letadel s více než 100 místy) z veřejných prostředků na obou březích Atlantiku, přičemž zapověděla přímou podporu výroby a pro podporu nepřímou určila limity. Podporu z vládních zdrojů tak fakticky získávají oba výrobci, Boeing přes programy NASA a jiných vládních agentur, které vyvíjejí systémy a technologie použitelné v kosmickém i leteckém průmyslu, kdežto Airbus využívá vládní pomoci ve formě investičních půjček (se splatností do 17 let) na nové vývojové programy, z podpor ale profitovali také dodavatelé obou producentů z opačné strany Atlantiku.<sup>263</sup> Boeing, jehož centrála sídlí po přesunu ze Seattlu v Chicagu, byl založen již v roce 1916, (své jméno potom získal o rok později), dlouhodobě dominoval odvětví výroby a prodeje civilních letadel, Airbus, s centrálou ve francouzském Toulouse, na tento trh vstoupil až během druhé poloviny 60. let 20. století, konkrétně po svém vzniku v roce 1967 (datum formálního založení Airbusu spadá do roku 1970),<sup>264</sup> když první letoun z jeho dílny (A300B) byl představen na pařížské letecké přehlídce v roce 1969. Boeing s Airbusem postupně ovládl trh s velkými civilními dopravními letadly, vytvořil se duopol, v němž si Boeing držel vedoucí postavení.<sup>265</sup> K zásadní změně v rozložení sil došlo s přelomem milénia, kdy se Airbusu podařilo Boeing překonat jak v počtu prodaných, tak objednaných letadel. Pokud činil tržní podíl Airbusu na konci 80. let 20. století 16 % (1988), v polovině 90. let (1996) už to byla více než třetina (36 %) a

<sup>262</sup> Dohoda GATT o obchodu civilními letadly („1979 GATT Agreement on Trade in Civil Aircraft“), na níž výše uvedená smlouva navazovala, byla uzavřena v r. 1979.

<sup>263</sup> „Mezi dodavatele Airbusu patří americké firmy General Electric (motory), Honeywell (avionika), Eaton (hydraulika) a řada dalších. Naopak z EU do Boeingu směřují motory od Rolls-Royce, software od Dassault nebo vývoj některých komponentů od Latecoere. Airbus nakupuje v USA v průměru za 15 milionů USD denně a podporuje tak 120 000 pracovních míst v americkém průmyslu. Expanze Boeingu mimo USA má podobné rozměry.“ – Šmejkal, V.: Dohoda o dohodě, in: Ekonom č. 4 (27. 1. – 2. 2. 2005), str. 41.

<sup>264</sup> Zrodu Airbusu předcházely podpisy memoranda o porozumění („Memorandum of Understanding“) vládami Francie, Velké Británie a SRN v září 1967, kde se signatáři zavázali ke společnému vývoji třisetmístného letounu (pozdější A300), přičemž šlo o v pořadí druhý významný společný evropský program výroby letadel (po Concordu). Airbus Industrie byl založen v r. 1970 dohodou mezi francouzskou Aerospatiale a německou Deutsche Aerospace (DASA), k nimž se v r. 1971 připojila španělská CASA. V mezidobí, v r. 1969, se z projektu stáhla britská vláda, aby se vrátila o devět let později (1978), kdy British Aerospace odkoupila 20 % podíl v Airbusu. V r. 2000 se potom Aerospatiale, DASA a CASA sloučily a vytvořily European Aeronautics, Defense and Space Company („EADS“).

<sup>265</sup> „Airbus a Boeing v současnosti ovládají 90 % trhu s civilními dopravními letouny, aniž by hrozilo, že budou v brzké době nuceni čelit příchodu nových soutěžitelů.“ – Hardee, J. E.: Airbus and Boeing: A Comparison, Arizona State University 2004.

v roce 2004 více než polovina, když v předchozím roce (2003) Airbus poprvé porazil Boeing v počtu prodaných strojů.<sup>266</sup> Výsledky Airbusu, který je vlastněn společnostmi EADS, jež drží 80 % akcií firmy a britskou zbrojařskou BAE Systems (dřívější British Aerospace), spolu s projektem výstavby největšího civilního dopravního letadla na světě (Airbus A380), jehož zahájení Airbus oznámil v prosinci 2000 (19. 12. 2000) a který byl oficiálně představen v lednu 2005 (18. 1. 2005) se staly „trnem v oku“ americké straně. A380 je totiž přímým protivníkem doposud největšího letounu B747 „Jumbo Jet“, jenž do této chvíle neměl ve své třídě konkurenci, a vzhledem k větší kapacitě A380 (od 500 do 853 míst) Boeingu reálně hrozí též ztráty v této kategorii, navíc Airbus sám s tímto strojem spojuje nemalé naděje, „A380 je naše vlajková loď v civilním letectví. Ještě nikdy se žádný program nepřipravoval tak důkladně,“<sup>267</sup> zvláště poté, co Boeing rezignoval na plány vývoje a výroby zcela nového nástupce Jumba a vydal se cestou úprav a zlepšování stávajícího modelu. Vysoké náklady na vývoj A380 (v hodnotě až 12 mld €) přiznané samotným Airbusem, však podle názoru Boeingu i americké vlády mohl Airbus unést pouze díky subvencím ze strany vlád zemí EU zúčastněných na jeho výstavbě, zejména Francie, Velké Británie, SRN, Španělska a Belgie ve výši nejméně 3,2 mld \$,<sup>268</sup> jež mají nejrůznější formu od půjček po úhradu nákladů na rozšíření vzletové a přistávací dráhy firemního letiště EADS v Hamburku.<sup>269</sup> Boeing, který v průběhu 90. let 20. století pohltil několik konkurentů včetně z pohledu EU kontroverzní fúze s McDonnell Douglas,<sup>270</sup> přišel v odpovědi na A380 se zcela novou strategií, kalkulující s nárůstem požadavků na výrobu strojů střední velikosti, schopných přímých letů na dlouhých tratích bez nutnosti mezipřistání na přeplněných uzlových letištích (tzv. hubech), ztělesněnou v jeho nejnovějším modelu 7E7

<sup>266</sup> Podle údajů agentury Bloomberg prodal v r. 2003 Airbus 305 letadel oproti 281 letounům dodaným Boeingem, o rok později (2004) pak poměr činil 320:285 ve prospěch Airbusu. – Hospodářské noviny, 7. – 9. 1. 2005, str. 19.

<sup>267</sup> Úryvek z rozhovoru Rainera Hertricha, jednoho ze dvou šéfů představenstva společnosti EADS – majoritního vlastníka Airbusu, pro německý deník Handelsblatt. - Hospodářské noviny, 17. 1. 2005, str. 22.

<sup>268</sup> Ahearn, R. J.: U.S.-European Union Trade Relations: Issues and Policy Challenges, Washington, D.C. 2006, dostupné na: URL: <[http://vienna.usembassy.gov/en/download/pdf/eu\\_trade.pdf](http://vienna.usembassy.gov/en/download/pdf/eu_trade.pdf)> (cit. 5. 5. 2006).

<sup>269</sup> Výdaje na rozšíření přistávací a vzletové dráhy a okolních zařízení (hangárů atd.) letiště EADS v Hamburku-Finkenwerder dosáhly 750 mln € a byly uhrazeny městem Hamburk.

<sup>270</sup> Kromě fúze Boeingu s McDonnell Douglas (1997) a Rockwell International (prosinec 1996) koupil Boeing Hughes Electronics (leden 2000), Jeppesen Sanderson (září 2000) a Hawker de Havilland (říjen 2000).



(též B787 Dreamliner) pro 250 – 300 pasažérů vykazujícím ve srovnání s A380 vyšší rychlost při nižší spotřebě paliva (o 20 %). Avšak také v této kategorii připravuje Airbus, k velké nelibosti Boeingu, konkurenční letoun pod označením A350, čímž potvrdil schopnost nabídnout bohatší produktovou škálu než Boeing. Ostrý konkurenční boj mezi Airbusem a Boeingem jistě nepřispívá snaze USA a EU o dosažení nové dohody týkající se podpory výroby velkých civilních dopravních letounů, která by měla nahradit smlouvu z roku 1992, již USA v říjnu 2004 jednostranně vypověděly, a jejímž hlavním cílem by podle USA mělo být ukončení poskytování jakýchkoliv subvencí z veřejných zdrojů ať Airbusu či Boeingu, s čímž EU souhlasí za podmínky, že subvence mohou být do té doby nadále poskytovány, nedojde-li k narušení soutěže nebo jejich průhlednosti.<sup>271</sup> Eliminace subvencí by umožnila vstoupit na trh i jiným společnostem, o čemž uvažuje například kanadský Bombardier. Vedení Boeingu mezitím usilovně lobbovalo u americké vlády i v Kongresu proti subvencím poskytovaným vládami EU Airbusu,<sup>272</sup> což vyústilo v podání americké žaloby u WTO v říjnu 2004 (6. 10. 2004), na kterou EU reagovala ještě týž den stejnou mincí. Odhodlání řešit problém Airbusu v rámci WTO ostatně potvrzovaly výroky USTR předcházející podání žaloby, „využijeme všech možností k zastavení těchto podpor – včetně podání stížnosti u WTO, bude-li třeba.“<sup>273</sup> Náhodná jistě není ani časová shoda vznesení stížnosti u WTO s termínem konání amerických prezidentských voleb na podzim 2004, „evropští komentátoři připsali americkou žalobu k WTO volebnímu zápalu prezidenta George W. Bushe. Prý chtěl ukázat, jak umí chránit americké zájmy a pracovní místa v momentě, kdy skóre nově prodaných letadel vypadalo lépe pro evropskou konkurenci.“<sup>274</sup> Dočasné příměří uzavřené mezi USA a EU v lednu 2005 (11. 1. 2005) však řešení problému nepřineslo, a proto se WTO rozhodla ustavit dva smírčí panely (20. 7. 2005), které zahájily v říjnu 2005 (17. 10. 2005)

<sup>271</sup> Blíže srov. např. Becker, E., Meller, P.: U.S. and Europe Avert Showdown on Boeing-Airbus Dispute, in: The New York Times, January 11, 2005.

<sup>272</sup> V případě letounu A380 Boeing tvrdí, že finanční podpora z veřejných zdrojů byla nezbytná, neboť privátní finanční instituce by s ohledem na vysokou míru rizikovitosti projektu potřebné finanční prostředky neposkytly.

<sup>273</sup> King, N.: U.S., EU Intensify Dispute Over Aid To Boeing, Airbus, in: The Wall Street Journal, October 1, 2004, str. A2.

<sup>274</sup> Šmejkal, V., op. cit. 263, str. 41.

šetření, rozhodnutí ovšem nelze očekávat dříve než v roce 2007. WTO tak projednává do nynějška největší obchodní spor ve své historii, v němž americká strana napadá Airbus, a tím zároveň některé evropské vlády, za přijímání podpor z veřejných zdrojů v celkové výši 15 mld \$ od založení společnosti. Naopak EU obviňuje americkou protistranu ze subvencování Boeingu v úhrnné výši 22 mld \$ prováděného pomocí vojenských zakázek a kontraktů spojených s americkým vesmírným programem a výzkumem. Oleje do ohně ještě přilila žádost Airbusu o pomoc, v podobě úvěrů (ve výši 1,45 mld €) určenou na konstrukci A350, adresovaná britské, francouzské, německé a španělské vládě, které se k ní vyjádřily kladně. Přesto lze jak u Airbusu, tak EU vysledovat rostoucí ochotu ke kompromisu, když Airbus pozastavil čerpání subvencí na vývoj a rozjezd produkce A350 přinejmenším do konce tohoto roku, EU pak nabídla, prostřednictvím prohlášení nového komisaře pro obchod Petera Mandelona z května 2005 (31. 5. 2005), snížení celkového objemu podpor u A350 (až o 30 %) výměnou za stejný krok USA.<sup>275</sup> I když není jednoduché předvídat další směřování tohoto obchodního konfliktu, je pravděpodobnější, že nakonec dojde k pragmatické dohodě, protože „není v jejich zájmu [Airbusu a Boeingu] vést po léta spor, který může vyústit ve ztrátu veškeré vládní podpory.“<sup>276</sup>

## **4.2 Sporné otázky ve vzájemných obchodních vztazích z pohledu EU**

### **4.2.1 Spory v oblasti průmyslu – dovoz oceli do USA**

V předchozím textu již bylo zmíněno, že americký ocelářský průmysl představoval jedno z nejvíce chráněných průmyslových odvětví a současně nejčastějšího žadatele o zavedení antidumpingových a vyrovnávacích cel, jen v roce 1992 poté, co v březnu 1992 skončila platnost dohod o dobrovolném omezení (VRA), podali američtí oceláři bezmála sto návrhů na zavedení

---

<sup>275</sup> P. Mandelson zde kromě jiného uvedl, že američtí daňoví poplatníci hradí vývoj B787 ze 70 %, samotný Boeing pouze z 15 % a zmínil nabídku japonské vlády ochotné na vývoj letounu přispět částkou 1,6 mld \$. Mandelson dále tvrdí, že americká vláda pomocí nadsazených cen vojenských zakázek přidělovaných Boeingu vlastně dotuje jeho civilní leteckou výrobu, jinými slovy je výzkum a vývoj civilních letounů placen z vojenských rozpočtů spíše než z vlastních financí Boeingu.

<sup>276</sup> Becker, E., Meller, P., op. cit. 271.

netarifních obchodních omezení proti dovozům z 21 zemí.<sup>277</sup> Neúspěch euro-amerických vyjednávání mnohostranné smlouvy o oceli („Multilateral Steel Agreement“, MRA) navíc zanechal u obou stran kyselou příchut'. USA nadále pokračovaly v ochraně domácího ocelářství pomocí antidumpingových a vyrovnávacích cel, na něž EU v pravidelných intervalech podávala, z valné většiny úspěšné, stížnosti u WTO (1998, 2000), nicméně tradiční ráz transatlantických vztahů v oblasti ocelářského průmyslu vzal za své v březnu 2002, kdy prezident G. W. Bush zavedl ochranná cla na ocel a z ní vyrobené produkty importované do USA a rozdmýchal tak další obchodní konflikt. Kořeny sporu sahají do přelomu let 1997 - 1998, kdy v důsledku asijské finanční krize, následných krizí v Rusku a Latinské Americe poklesla poptávka po oceli vyrobené v USA a zároveň podstatně vzrostl, z důvodu poklesu cen zahraničních výrobců pod úroveň americké konkurence, zhruba o 10 mln tun na 38,3 mln tun (1998) dovoz oceli do USA, což negativně poznamenalo americký ocelářský průmysl, zbankrotovalo přes 30 oceláren, práci ztratilo 20.000 lidí. Krizi ocelářství v USA ještě prohlubovala značná nadvýroba oceli ve světě, přičemž se americká spotřeba oceli v dlouhodobém měřítku výrazně propadla.<sup>278</sup> V reakci na nastalou situaci prezident Bush vyzval v červnu 2001 (5. 6. 2001) Komisi pro mezinárodní obchod (USITC), aby zahájila vyšetřování mezinárodního obchodu s ocelí v souladu s paragrafem 201 TA umožňujícím uložit přechodné omezení dovozu závažným způsobem ohrožujícího nebo poškozujícího domácí, americký průmysl. Dle závěrů USITC z října 2001 (22. 10. 2001) bylo importy poškozeno 80 % americké výroby oceli,<sup>279</sup> v souladu s tímto stanoviskem USITC oznámil prezident Bush v březnu 2002 (5. 3. 2002) zavedení ochranných cel až do výše 30 % hodnoty dovozu oceli do USA v celkové výši přibližně 8 mld \$ s účinností

---

<sup>277</sup> Sapir, A., op. cit. 122, str. 10.

<sup>278</sup> „Americká spotřeba oceli byla v roce 2001 nižší než v roce 1964 navzdory faktu, že spotřeba ostatního zboží stoupla v uvedeném období o 150 %.“ – Hufbauer, G. C., Goodrich, B.: Steel Policy: The Good, the Bad and the Ugly, Institute for International Economics, Washington, D.C. 2003, str. 1.

<sup>279</sup> ITC shledala vážné ohrožení pro domácí ocelářský průmysl u 16 kategorií výrobků odpovídajících ¾ dovozu oceli do USA, u zbylých 17 typů výrobků tuto hrozbu neshledala.

od 20. 3. 2002 a s platností na následující tři roky, tedy do března 2005.<sup>280</sup> Z režimu ochranných cel byly vyňaty státy NAFTA (Kanada, Mexiko) a dále Izrael s Jordánskem. Uvalení ochranných cel na ocel vyvolalo bouři nevole nejen v EU, ale i u dalších států exportujících zmíněnou komoditu do USA (Brazílie, Čína, Japonsko, Jižní Korea etc.), komisař pro obchod P. Lamy pak diplomaticky poznamenal, že „náklady na restrukturalizaci amerického ocelářského průmyslu by neměly být přenášeny na zbytek světa... Zavedení protekcionistických záruk jako reakce na domácí problémy amerického ocelářství mohou vyvolat nevhodný ohlas.“<sup>281</sup> Američané zdůvodnili svůj postup ve vztahu k EU tvrzením, že řada ocelářských společností z EU stále těží z dřívějších státních podpor a dopouští se dumpingu na zahraničních trzích, EU naproti tomu argumentovala vyšší konkurenceschopností a efektivitou unijního ocelářství, které na rozdíl od amerických společností prošlo dvěma vlnami restrukturalizace v 70. a 90. letech 20. století. USA se navíc účelově zaštitily pravidly WTO povolujícími zavedení mimořádných ochranných opatření v případě absolutního nárůstu dovozu určitého produktu. „EU zareagovala dosud nejostřeji,“ uvádí se ve zprávě pro Kongres,<sup>282</sup> ještě v březnu 2002 (27. 3. 2002) EU pohrozila jednostranným zavedením prozatímních cel (v rozmezí od 15 % do 26 %) na 15 druhů ocelářských výrobků americké provenience, ještě předtím (22. 3. 2002) zveřejnila seznam 300 amerických výrobků (v hodnotě 360 mln \$, posléze zvýšené na 2,2 mld \$) dovážených do EU, které se měly stát předmětem odvetných opatření, záměrně přitom byly vybrány výrobky (motocykly, textil, ocel, citrusové plody) z těch států USA (Wisconsin, Severní a Jižní Karolína, Ohio, Západní Virginie, Florida), které se jevily jako klíčové pro znovuzvolení G. W. Bushe v prezidentských volbách v roce 2004. Ačkoli EU nakonec žádná protiopatření, vyjma řízení u WTO, která v červnu 2002

---

<sup>280</sup> Výše ochranných cel se měla každoročně snižovat, u nejvyšší sazby (30 %), uvalené na válcovanou ocel či tyče, o 6 %/ročně, u střední sazby (15 %), uvalené na kování, obruby nebo svařované potrubí, o 3 %/ročně a v případě nejnižší (8 %), již podléhaly jen trubky, o 1 %.

<sup>281</sup> Prchal, M.: Spory v obchodních stycích mezi USA a EU přetrvávají, in: Mezinárodní politika 9/2001, ročník XXV, str. 21.

<sup>282</sup> Cooney, S.: Steel: Key Issues for Congress, Washington, D.C. 2002, str. 4.

(3. 6. 2002) zřídila příslušný panel,<sup>283</sup> neuskutečnila, nátlak přinesl své ovoce. V půli srpna 2002 americká administrativa osvobodila 50 % importu oceli z EU (v hodnotě 2,3 mld \$) od cel, EU pak na konci září 2002 odvolala hrozbu proklamovaných odvetných opatření a jejich případnou realizaci navázala na konečné rozhodnutí WTO. V květnu 2003 panel WTO rozhodl, že americká ochranná cla jsou porušením pravidel WTO, USA se v srpnu 2003 proti nálezu odvolaly, avšak odvolací instance WTO v listopadu 2003 (10. 11. 2003) převážnou většinu závěrů panelu potvrdila. Sílící kritika amerických protekcionistických opatření nejen v zahraničí, ale hlavně na domácí půdě přiměla prezidenta Bushe na začátku prosince 2003 (4. 12. 2003) k okamžitému zrušení ochranných cel na dováženou ocel (s účinností od 5. 12. 2003). „Prezident byl postaven v roce, kdy vstoupil do kampaně za znovuzvolení, tváří v tvář nálezu WTO prohlašujícímu jím zavedená cla za neslučitelná s americkými obchodními závazky. K překvapení některých reagoval odstraněním tarifů v prosinci 2003 s tvrzením, že splnily svůj účel. Tato volba byla usnadněna tlakem ze strany ocel zpracujícího amerického průmyslu a skutečností, že světové ceny oceli během 19 měsíců od zavedení cel prudce vzrostly. Rozhodnutí stálo prezidenta politicky málo, ne-li nic a přispělo k udržení si pozice zastávce volného obchodu ve volebním roce.“<sup>284</sup>

#### 4.2.2 Spory související s americkou obchodní legislativou – antidumpingový zákon, Byrdův dodatek, Foreign Sales Corporations

USA jsou mnohdy obviňovány EU, ale i jinými státy, z provádění unilateralistické obchodní politiky, která poškozují mezinárodní obchod a také ztěžuje jeho liberalizaci, přičemž je prováděna na základě rozsáhlé americké obchodní legislativy poskytující v řadě případů možnost realizace jednostranných opatření majících různou formu od antidumpingových cel po daňové úlevy vybraných obchodních entit (exportérů). Není proto divu, že právě

<sup>283</sup> EU podala společně s dalšími sedmi zeměmi (Brazílie, Čína, Japonsko, Jižní Korea, Norsko, Nový Zéland, Švýcarsko) žalobu pro ochranným clům na dovoz oceli do USA u WTO.

<sup>284</sup> Destler, I. M., op. cit. 14, str. 303.

tato obchodní legislativa se stala nejčastější příčinou stížností EU na USA v rámci WTO. Avšak každá země včetně členských zemí EU jednostranných opatření využívá a tyto tak tvoří nedílný prvek mezinárodního obchodního systému, ostatně slovy náměstka amerického ministra obchodu Davida Aarona se „EU stává unilateralistickou ... Toto je pro ni nový rys, z něhož byly vždy obviňovány USA.“<sup>285</sup>

Letitý americký antidumpingový zákon („Antidumping Act of 1916“, AA), přijatý už v roce 1916 za účelem ochrany amerických výrobců před dravou cenovou politikou zahraničních, především německých firem a připouštějící zahájení jak civilního, tak trestního řízení, jež může pro dotčeného dovozce skončit až trestem vězení!, vůči dovozčům, kteří obvykle a soustavně dovážejí nebo prodávají v USA výrobky původem za zahraničí za výrazně nižší ceny, než za které jsou tyto výrobky prodávány na srovnatelných zahraničních trzích, napadla EU u WTO v listopadu 1998, k řízení zanedlouho přistoupily coby třetí strana Indie, Japonsko a Mexiko. Podání stížnosti bylo dáno hlavně mírou obecnosti AA, jež rozhodně nekorespondovala s pravidly GATT ani WTO pro realizaci ochrany před dumpingem, „vážnost zákona umožňuje vyloženou libovůli. Například koncern Matsushita měl svého času na pokyn amerického ministerstva obchodu v rámci tzv. antidumpingového řízení přeložit přes jediný víkend 3000 stran z japonštiny do angličtiny (to pochopitelně nedokázal, a přišel tím o lukrativní zakázku v USA).“<sup>286</sup> Unikátnost AA spočívala také v ustanovení, nemajícím ve světě obdoby, opravňujícím soukromé subjekty postupovat samostatně (nezávisle na státu) proti dumpingu, a to pomocí občanskoprávních žalob namířených proti společnostem praktikujícím, dle mínění žalobce, dumping. Americká obhajoba postavená na provázanosti AA s dalšími normami soutěžního práva – Shermanovým (z roku 1890) a Claytonovým zákonem, sloužícím k boji proti monopolům, byla spíše jen symbolická a nebylo překvapením, když panel WTO, ustavený v dubnu 1999, po

<sup>285</sup> Financial Times, March 8, 1999, str. 2.

<sup>286</sup> Mydlář, A.: I největší prohrává. Američtí republikáni pohrozili vystoupením z WTO, in: Respekt 19/2000 (2. – 8. 5. 2000), str. 9.

necelém roce (31. 3. 2000) dospěl k závěru o neslučitelnosti AA s pravidly WTO upravující problematiku antidumpingových opatření. Po odvolání USA potvrdil v září 2000 odvolací orgán WTO stanovisko panelu. Následně byla USA stanovena lhůta (do července 2001, později prodloužená do konce prosince 2001), v níž měly AA zrušit anebo alespoň uvést do souladu s normami WTO a ukončit všechna na jeho základě zahájená řízení. USA nicméně termín několikrát nedodržely, WTO, resp. její rozhodci, pak po opakovaných výzvách EU a Japonska požadujících obnovení činnosti příslušného panelu, použili naprostou novinku ve smírčí praxi WTO a zmocnili EU k aplikaci „zrcadlové“ legislativy odrážející AA. EU tak v prosinci 2003 (15. 12. 2003) přijala nařízení 2238/2003/ES (tzv. blokovací nařízení), které zakázalo uznávání a vymáhání rozhodnutí učiněných na základě AA v EU a poskytlo evropským společnostem oprávnění požadovat po amerických žalobcích, jež tyto firmy soudně napadli dle AA, náhradu souvisejících škod a nákladů. Postup EU shledal panel WTO v únoru 2004 jako přípustný. V prosinci 2004 pak Kongres, po několika neúspěšných pokusech spjatých především s osobou kongresmana Henryho Hydea, s konečnou platností zrušil AA.

Na neochotu USA přizpůsobit se podmínkám rozhodnutí WTO narazila EU znovu v souvislosti s tzv. Byrdovým dodatkem („Byrd Amendment“, BA). BA (též „Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000“), jež nabyl účinnosti v říjnu 2000 (28. 10. 2000), stanovil, že výnosy z antidumpingových a vyrovnávacích cel vybraných americkými celními orgány budou rozděleny mezi domácí výrobce - původní iniciátory příslušných antidumpingových řízení jakožto finanční kompenzace, z BA přitom těžili hlavně oceláři, zasažení v té době hlubokou recesí, výrobci kuličkových ložisek, televizorů a těstovin.<sup>287</sup> Nikoho jistě nepřekvapí, že „otec“ BA senátor Robert Byrd byl zvolen v Západní Virginii, kde tvoří ocelářství jedno z nejdůležitějších odvětví

---

<sup>287</sup> Platby domácím výrobcům realizované na základě BA dosáhly v r. 2001 výše 230 mln \$, v r. 2002 330 mln \$, v r. 2003 240 mln \$ a v r. 2004 bezmála 240 mln \$. – Harris, B., Devadoss, S.: Why Did the Byrd Amendment Not Fly with the WTO?, in: The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy, Volume 6 Number 2 2005, str. 228.

místního hospodářství. Již za necelé dva měsíce, v prosinci 2000, vyzvala EU společně s dalšími sedmi státy (Austrálie, Brazílie, Chile, Indie, Indonésie, Japonsko, Jižní Korea a Thajsko) USA k zahájení konzultací,<sup>288</sup> aby v červenci 2001 (12. 7. 2001) požádaly WTO o ustavení panelu, přičemž BA označili za nepřípustné zvláštní jednání proti dumpingu a subvencím v rozporu s pravidly WTO. Panel se ve svém stanovisku zveřejněném v září 2002, které v lednu 2003 potvrdil také odvolací orgán WTO (leden 2003), přiklonil na stranu žalobců a doporučil USA zrušení BA, když na splnění rozhodnutí udělil USA lhůtu do konce prosince 2003 (27. 12. 2003). Hlavním argumentem panelu byla skutečnost, že BA ve svém důsledku znamená zdvojení ochrany před dumpingem, firmy totiž jednak těží z nárůstu cen způsobeného zavedením antidumpingových cel a dále z výnosů těchto cel, jež jsou jim následně rozdělovány. BA kromě toho ještě, dle názoru panelu, podněcuje společnosti z dotčeného sektoru k podpoře navrhovatelů antidumpingových řízení, protože nárok na kompenzace mají jen firmy, jež řízení podporovaly od samého počátku, což významně deformuje průběh a závěry řízení, v němž je zakotven požadavek souhlasu podstatné části domácího průmyslu s aplikací tarifů v daném případě. Jestliže Bushova administrativa přinejmenším slovně rozhodnutí WTO uznala, Kongres, zejména však senátor za demokratickou stranu M. Baucus, pomocí kritiky obchodní politiku ostatních zemí BA bránil. Prezident Bush opakovaně žádal Kongres, aby BA zrušil a uvedl tak americké obchodní právo do souladu s dohodami WTO, v návrhu rozpočtu na rok 2004 označil finanční prostředky poskytované na bázi BA za nadbytečnou a tržní principy narušující podporu americkým podnikům, která zvyšuje ceny nad úroveň danou antidumpingovými a vyrovnávacími cly. V lednu 2004 požádala EU a dalších sedm států<sup>289</sup> WTO, vzhledem k tomu, že USA nedostály ve stanovené lhůtě svým povinností, o schválení uplatnění odvetných opatření, k čemuž došlo, s výjimkou Chile, v listopadu 2004. EU potom počínaje květnem 2005 zavedla dodatečné dovozní clo (ve výši 15 %) na škálu výrobků z USA sahající od textilu, papírových

<sup>288</sup> Ke zmíněným stěžovatelům se později (v lednu 2001) připojily Argentina, Kanada a Mexiko, poslední dvě jmenované země ovšem nakonec zvolily cestu separátních stížností.

<sup>289</sup> Těmito státy byly Brazílie, Chile, Indie, Japonsko, Jižní Korea, Kanada a Mexiko.



produktů a cukrové kukuřice po prefabrikované stavby v souhrnné hodnotě 28 mln \$, ke stejným protiopatřením se uchýlily také Kanada, Mexiko a Japonsko.<sup>290</sup> V červenci 2005 začal rozpočtový výbor Kongresu projednávat možný způsob vypuštění BA z americké obchodní legislativy, aby v únoru 2006 Senát, který zprvu tomuto řešení nebyl nakloněn, přijal zákon o snižování rozpočtového deficitu („Deficit Reduction Act of 2005“), v němž je obsaženo ustanovení rušící BA k 1. 10. 2007. Přes tento krok učiněný americkou stranou se nicméně EU obává pokračování plateb ve prospěch amerických podniků vycházejících z již ustálené praxe i po tomto datu, a proto již avizovala svůj záměr ponechat protiopatření v platnosti, dokud budou obdobné kompenzace vypláceny. Oba případy, v nichž EU společně s jinými zeměmi napadla části americké antidumpingové legislativy (AA, BA) zřetelně ukázaly, že antidumpingová politika USA se dosti vzdálila svému primárnímu účelu (tj. zajištění spravedlivé hospodářské soutěže postihem zahraničních firem prodávajících v USA své výrobky za nekalé ceny), když se stala „více než jen omluvou ochrany zájmů partikulárních skupin před konkurencí, a to na účet amerických spotřebitelů a obchodních společností.“<sup>291</sup>

Další z oblastí americké legislativy, která přispěla k transatlantickým obchodním sporům, bylo už od 70. let 20. století daňové zákonodárství. Historicky první stížnost ES proti USA na půdě GATT (1973) ostatně směřovala proti úpravě domácích mezinárodně obchodujících společností (DISC), jíž panel GATT označil za neslučitelnou s pravidly GATT (1981), což vedlo k jejímu zrušení a nahrazení novou zákonnou úpravou podniků zahraničního prodeje (FSC) v roce 1984. Na základě této právní normy, jejímž smyslem bylo povzbudit vývoz z USA, byly příjmy z exportu, resp. jejich podstatná část ( $1^{5}/_{23}$ ), osvobozeny od daní, ovšem jen pokud byl vývoz uskutečňován prostřednictvím jakéhosi mezičlánku - zahraničních dceřiných společností

<sup>290</sup> Kanada zavedla dodatečná dovozní cla od 1. 5. 2005 (ve výši 15 % na cigarety, ústřice či ryby), Mexiko od 18. 8. 2005 (ve výši 30 % na mléčné výrobky, 20 % na víno a 9 % žvýkačky) a Japonsko (ve výši 15 % na kuličková ložiska, produkty z oceli nebo tiskařské stroje) od 1. 9. 2005.

<sup>291</sup> Mankiw, N. G., Swagel, P. L.: Antidumping: The Third Rail of Trade Policy, in: Foreign Affairs, December 2005 – WTO Special Edition, Volume 84, Number 7.

(tj. FSC) v USA sídlících firem. S ohledem na rozsah daňových úlev brzy začaly americké společnosti zřizovat co největší FSC především v daňových rájích (Guam, Barbados, Americké Panenské ostrovy), transakce se zbožím však byly pouze „papírové“, neboť k jeho fyzickému přesunu nedocházelo a bylo zasíláno konečnému odběrateli přímo z USA.<sup>292</sup> Po bezmála šestnácti letech „daňového příměří“, v listopadu 1997 (18. 11. 1997), podala EU stížnost na FSC pro jeho rozpor s kodexem subvenčních a vyrovnávacích opatření Uruguayského kola GATT („Uruguay Round Code on Subsidies & Countervailing Measures“, SCM), což bylo překvapením pro USA, když EU nevznesla vůči FSC námitky během jednání Uruguayského kola. Záměrem EU bylo získání lepší vyjednávací pozice a nátlakového prostředku při řešení jiných obchodních sporů, jež prohrála nebo se pro ni nevyvíjely příznivě (banány, hovězí maso obsahující hormony), i těch, jejichž eskalace se zdála pravděpodobnou (Airbus, GMO). „Z pohledu Evropské unie se právní strategie sira Leona [Leona Brittana] ukázala být mistrovským kouskem.“<sup>293</sup> V září 1999 (17. 9. 1999) první z panelů WTO, který se kauzou FSC zabýval, konstatoval, že FSC představuje nepřipustnou vývozní podporu. Ke stejnému závěru dospěl v únoru 2000 (24. 2. 2000) též odvolací orgán WTO, což v listopadu 2000 (15. 11. 2000) přimělo Kongres schválit zákon o vynětí zahraničních příjmů („FSC Repeal and Extraterritorial Income Exclusion Act“, ETI), který podle USA uvedl daňovou legislativu do souladu se stanoviskem WTO, neboť ukončil daňový režim FSC. Názor EU byl však přesně opačný, a tak neprodleně, dva dny po přijetí ETI napadla u WTO s požadavkem, aby WTO odsouhlasila uvalení odvetných opatření ze strany EU v hodnotě 4,043 mld \$. Přijetí ETI přitom v USA předcházela bouřlivá debata vyvolaná dvěma porážkami v řízeních před WTO, a sice v řízení týkajícím se FSC (únor 2000) a následně v řízení o AA (březen 2000), texaský kongresman za republikánskou

<sup>292</sup> „Americká počítačová firma, jež prodávala počítače vyrobené v Texasu zákazníkovi v severní Itálii, nejprve prodala počítač své FSC na Guamu, která jej obratem prodala kupci v Itálii. Počítač však během transakce nebyl na Guam dodán, ani kanceláře FSC na Guamu neprováděly velkou činnost, namísto toho šlo o převážně papírové transakce, při nichž FSC na Guamu vykazovala zisk.“ – Desai, M. A., Hines Jr., J. R.: *The Incidence of Export Subsidies as Revealed by Market Reactions*, March 2000, dostupné na: URL: <<http://www.people.hbs.edu/mdesai/EXCHANGE.PDF>> (9. 3. 2006).

<sup>293</sup> Hufbauer, G. C.: *The Foreign Sales Corporation Drama: Reaching the Last Act?*, Institute for International Economics, Washington, D.C. 2002, str. 5.

stranu Ron Paul dokonce podal návrh na vystoupení USA z WTO,<sup>294</sup> hrozbu zavedení sankcí ze strany EU pak americký obchodně-politický vyjednávač R. Zoellick přirovnal k „použití atomové zbraně na obchodní systém.“<sup>295</sup> Panel WTO shledal ETI neslučitelným s normami WTO (srpen 2001, leden 2002), poté, v srpnu 2002 (30. 8. 2002) vyčíslil škodu způsobenou EU na 4,043 mld \$/ročně, aby v květnu následujícího roku (7. 5. 2003) povolil EU uplatnění odvetných cel, které byly počínaje březnem 2004 zavedeny (ve výši 5 %, s každoměsíčním navýšením o 1 %). Protiopatření nejvíce zasáhla obchod s drahokamy a klenoty, strojírenskými zařízeními, dřevěnými a papírovými výrobky, elektronikou, textilem, zemědělskými výrobky a ocelí. Zrušení ETI a jeho nahrazení zákonem o vytváření pracovních míst („American Jobs Creation Act“, AJCA) v říjnu 2004 sice vedlo k odvolání odvetných opatření ze strany EU (s účinností od ledna 2005), která ale současně požádala panel WTO, z důvodu údajného pokračování subvencování amerických exportérů, o revizi nového zákona. V září 2005 panel, stejně jako odvolací orgán WTO v únoru 2006, rozhodl ve prospěch EU, načež komisař pro obchod P. Mandelson reagoval prohlášením o obnovení odvetných cel v předpokládané výši 2,4 mld \$, nebude-li ve lhůtě šedesáti dnů dosaženo vzájemné dohody (tj. od 13. 5. 2006), jelikož „EU nepřistoupí na systém daňového zvýhodnění, jenž poskytuje americkým vývozcům včetně Boeingu neoprávněnou výhodu vůči evropské konkurenci.“<sup>296</sup> Americká reakce na záměr EU znovu zavést sankce byla takřka jednomyslná, „je škodlivé pro EU zbytečně prodlužovat tuto záležitost tváří v tváří dobré vůli Kongresu k nápravě,“<sup>297</sup> přesto Kongres ještě před obnovením odvetných opatření zrušil sporná ustanovení AJCA a předložil příslušný zákon k podpisu prezidentu Bushovi, na což EU zareagovala 15. 5. 2006 prodloužením platnosti odkladu odvetných opatření do 29. 5. 2006 s tím, že nepodepíše-li americký prezident tento zákon nejpozději do 26. 5. 2006, budou dodatečná cla bez

<sup>294</sup> „Po prohře v případě antidumpingového zákona, ale především daňových zvýhodnění pro exportéry se američtí průmyslníci dali slyšet, že začnou lobbovat za vystoupení z WTO. Iniciativu kongresmana Paula lze zřejmě pokládat za jejich první úspěch.“ – Mydlář, A., op. cit. 286.

<sup>295</sup> Hancock, J., Robson, W. B. P.: Building New Bridges: The Case of Strengthening Transatlantic Economic Ties, Toronto 2003, str. 14.

<sup>296</sup> Ahearn, R. J., op. cit. 268.

<sup>297</sup> Ahearn, R. J., op. cit. 268.

dalšího opět uplatněna od 30. 5. 2006. V dohledné době tedy zřejmě můžeme očekávat ukončení tohoto z kvantitativního hlediska nejvýznamnějšího euro-amerického obchodního sporu,<sup>298</sup> když komisař P. Mandelson přivítal vstřícný krok Kongresu, o nějž se zasloužil zejména USTR R. Portman spolu se svou designovanou nástupkyní Susan Schwab, který podle jeho názoru přispěje k příznivé atmosféře blížícího se summitu EU a USA v červnu tohoto roku.

#### 4.2.3 Spory související s rozdílnými přístupy k obchodní politice a liberalizaci světového obchodu

Rozdílné přístupy uplatňují USA a EU též při realizaci svých zahraničněobchodních politik stále více propojených s „klasicou“ zahraniční politikou. USA kladly v průběhu 90. let 20. století důraz na liberalizaci celosvětového obchodu a na rozšiřování volného trhu. Těžiště jejich obchodní politiky však spočívalo spíše ve sjednávání regionálních, popř. bilaterálních dohod, nejvýraznějším projevem jejich snah se stalo vytvoření Severoamerické zóny volného obchodu (NAFTA) považované za jeden z největších zahraničněpolitických úspěchů Clintonovy demokratické administrativy. Američtí představitelé v čele s G. W. Bushem také vyvíjejí zatím nepřilíh úspěšně značné úsilí o realizaci připravované Celoamerické zóny volného obchodu (FTTA), jež má zahrnovat všech 34 států obou amerických kontinentů s výjimkou Kuby.<sup>299</sup> Tento postup USA se stává terčem kritiky ze strany EU, jež upřednostňuje podle bývalého komisaře pro obchod P. Lamyho „regionální integraci jako preferovanou cestu rozvoje“ a „snaží se napomáhat při vytváření rozsáhlejších a konkurenceschopnějších trhů,“ když „podporuje mnohostranné otvírání ekonomik,“ zatímco „Spojené státy naopak preferují vztahy „od státu ke státu“, a to včetně velkého projektu panamerické zóny volného obchodu, ...kde

<sup>298</sup> „Aplikace odvetných cel v úplné hodnotě 4 mld \$ by se dotkla 2 ½ % amerických dovozů do EU.“ - Breuss, F., op. cit. 204, str. 13.

<sup>299</sup> Přestože Celoamerická zóna volného obchodu měla začít fungovat v r. 2005, nepodařilo se doposud dosáhnout potřebné shody ohledně jejího ustavení. Na posledním summitu FTAA v argentinském Mar del Plata (listopad 2005) se nicméně 26 ze 34 signatářů zavázalo v r. 2006 pokračovat v jednáních. Projekt FTAA kritizují zejména venezuelský prezident Hugo Chavéz a bolivijský prezident Evo Morales, kteří jej označují za plán kolonizace Latinské Ameriky Spojenými státy americkými.

je nerovnováha sil a chybějí významnější mechanismy finanční solidarity.<sup>300</sup> USA svůj postup zdůvodňují vzájemnou provázaností a doplňováním se globálních, regionálních i bilaterálních obchodních dohod, protože „při pohybu na více frontách můžeme vytvářet soutěž v liberalizaci, která posílí otevřené trhy v celém světě.“<sup>301</sup> Aktuálně přístup USA dokumentuje dohoda o Středoamerické zóně volného obchodu (Central American Free Trade Agreement“, CAFTA) podepsaná v květnu 2004 (28. 5. 2004) ve Washingtonu mezi USA, Hondurasem, Guatemalou, Nikaraguou, Kostarikou, Salvadorem, k nimž se později přidala Dominikánská republika. Nicméně ani EU se nevyhýbá regionálním a dvoustranným obchodním smlouvám, vždyť WTO celkově registruje 206 regionálních či dvoustranných dohod o volném obchodu, které podle bývalého generálního ředitele WTO Thajce Supachaie Panitchpakdiho „snižují průhlednost a předvídatelnost mezinárodních obchodních vztahů.“<sup>302</sup> EU naopak dlouhodobě buduje rozsáhlý systém preferenčních obchodních spojení a přispívá tím vedle USA k trendu regionalizace světového hospodářství, tzv. novému regionalismu pojímanému jako směna práv k přístupu na národní trhy mezi omezeným počtem obchodních partnerů,<sup>303</sup> jež probíhá ruku v ruce s fenoménem globalizace. Multilaterální dimenze světové obchodní spolupráce a liberalizace globálního obchodu prožívá krizi již od roku 1999, kdy na přelomu listopadu a prosince v americkém Seattlu zkrachovala jednání třetí ministerské konference WTO, jejímž úkolem bylo otevření tzv. „kola tisíciletí“. Nové kolo mnohostranných obchodních jednání, jež se podařilo zahájit v listopadu 2001 v katarském Dauhá (tzv. Katarské kolo), s cílem postupně odbourat zemědělské subvence a dotace na vývoz agrárních výrobků a uvolnit obchod se službami, prochází řadou peripetií. Pátá ministerská konference WTO pořádaná v září 2003 (10. - 14. 9. 2003) v mexickém Cancúnu za účasti 146 zemí ztroskotala na neshodách ohledně snižování subvencí a dotací v zemědělství požadovaných

<sup>300</sup> Lamy, P., op. cit. 203.

<sup>301</sup> Zoellick, R. B.: Spojené státy, Evropa a světový obchodní systém, in: Mezinárodní politika 9/2001, ročník XXV, str. 34.

<sup>302</sup> Hospodářské noviny, 1. - 3. 4. 2005, str. 7.

<sup>303</sup> Pojem „nový regionalismus“ použil v r. 1993 Jagdish Bhagwati – viz. Bhagwati, J.: Regionalism and Multilateralism: An Overview, in: De Melo, J., Panagariya, A. (eds.): New Dimensions in Regional Integration, Cambridge 1993.

rozvojovými zeměmi sdruženými v tzv. skupině G 21 vedené Čínou, Indií a Brazílií,<sup>304</sup> které důrazně volaly po zásadní reformě financování zemědělského sektoru v EU i USA,<sup>305</sup> aniž by ovšem nabídly odpovídající ústupky (zj. liberalizaci trhu se službami). Ani další jednání ministerské konference WTO v Hongkongu (prosinec 2005) nepřinesla zásadní posun vpřed, USA s EU se dostaly do rozkolu týkajícího se nedostatečného snižování agrárních dotací a cel ze strany EU, když EU nabídla snížení dotací o 70 % oproti americkému návrhu na snížení subvencí o 60 % a cel o 55 až 90 %. Vyšší eliminace dotací a cel naráží v EU zejména na odpor Francie,<sup>306</sup> avšak i komisař Mandelson by raději připustil nezdar Katarského kola než přijetí dohody, která by Evropě nepřinesla žádné výhody. Katarské kolo tak čelí riziku, že se stane prvním neúspěšným kolem multilaterálních obchodních rozhovorů od 30. let 20. století, což by znamenalo velký problém pro světový obchod, ale též EU, jenž by pravděpodobně byla ostatními vnímána jako viník krachu jednání, který zabránil jejich úspěšnému dokončení.

Vazba mezi zahraničním obchodem, resp. obchodní politikou a zahraniční politikou je nezpochybnitelná, představují pomyslné spojité nádoby, jež se vzájemně ovlivňují a každá jedna může sloužit jako nástroj druhé z nich. Konečně zahraniční obchod používaly USA jako nástroj zahraniční politiky už v průběhu studené války a ani po jejím skončení od této strategie neupustily. V roce 1996 podepsal prezident Clinton dva zákony, a to v březnu 1996 (12. 3. 1996) zákon o kubánské svobodě a demokratické solidaritě („Cuban Liberty and Democratic Solidarity Act“; též Helms-Burton Act) a v srpnu 1996

<sup>304</sup> Skupinu rozvojových zemí označovanou jako G 21 tvoří 22 následujících států: Argentina, Bolívie, Brazílie, Čína, Ekvádor, Egypt, Filipíny, Guatemala, Chile, Indie, Indonésie, Jihoafrická republika, Kolumbie, Kostarika, Kuba, Mexiko, Nigérie, Pákistán, Paraguay, Peru, Thajsko a Venezuela.

<sup>305</sup> Celkové agrární subvence v USA činily za r. 2000 92,1 mld \$ oproti 102,4 mld \$ v případě EU. – Schott, J. J., op. cit. 198, str. 286; „americké subvence do zemědělství ročně připraví chudé země o zhruba 50 miliard dolarů potenciálních příjmů z exportu zemědělských plodin. To je stejná částka, jakou přispívají bohaté země na pomoc těmto chudým zemím.“ – Hunčová, D.: G 21 se prosadila v Cancúnu, in: Mezinárodní politika 12/2003, ročník XXVII, str. 15.

<sup>306</sup> Ministr vnitra a pravděpodobný budoucí francouzský prezident Nicolas Sarkozy kupříkladu prohlásil, že „větší ústupky nejsou přípustné, vždyť se do nich nezapočítává reforma společné zemědělské politiky v roce 2003, která už subvence výrazně snížila.“ – Hospodářské noviny, 29. 10. 2005, str. 6.

(5. 8. 1996) zákon o sankcích proti Íránu a Libyi („Iran and Libya Sanctions Act“, ILSA; též D'Amato Act), jejichž účelem bylo sankcionovat obchodní vztahy s Kubou, Íránem a Libií včetně obchodních vztahů těchto států se třetími zeměmi. Zatímco Helms-Burtonův zákon zmocnil americké občany k podání žalob na náhradu škod způsobených investicemi zahraničních společností do amerického majetku zabaveného kubánskou vládou a zakázal vstup představitelů nebo vlastníků těchto společností do USA, ILSA povinně postihoval investice zahraničních firem do těžby ropy a zemního plynu v hodnotě přesahující 20 mln \$ za kalendářní rok v případě Íránu a 40 mln \$ v případě Libye. Extraterritoriální účinky obou norem přiměly EU v květnu 1996 k podání stížnosti proti Helms-Burtonovu zákonu u WTO, EU i USA se nicméně podařilo nalézt smírné řešení, když zákony sice zůstaly v platnosti, ale sankce z nich vyplývající byly vůči EU a subjektům z ní pocházejícím pozastaveny, EU na oplátku odložila svou stížnost u WTO, třebaže si vyhradila právo řízení kdykoliv opětovně zahájit. „Spor o oba zákony byl vyvolán rozdílnými politickými i ekonomickými zájmy EU a USA,“<sup>307</sup> kdy EU z Íránu a Libye importuje 20 % své spotřeby ropy a evropské ropné společnosti zde získaly silné postavení. V dubnu 2004 (23. 4. 2004) přestaly USA uplatňovat ILSA vůči Libyi poté, co přiznala svou účast na teroristickém útoku proti letounu americké letecké společnosti Pan Am, jež se po výbuchu na palubě zřítil nad skotským Lockerbie (prosinec 1988) a vyrovnala se s pozůstalými obětí. Na rozdíl od Libye přijaly USA ve vztahu k Íránu v březnu 2000 další sankční zákon („Iran Non-Proliferation Act“). Ve světle současného mezinárodněpolitického vývoje okolo íránského jaderného programu lze na jedné straně předpokládat přitvrzování amerického hospodářského embarga, na druhé pak sbližování postojů EU a USA. Pokud se EU stavěla kriticky k americkému přístupu ke Kubě, Íránu a Libyi, USA byly na konci roku 2004 a na počátku roku 2005 silně znepokojeny nakonec nerealizovanými plány některých zemí EU, hlavně Francie s Německem, na zrušení embarga EU na vývoz zbraní do Číny zavedeného v roce 1989 po krvavém potlačení demonstrací na pekingském náměstí Tchien-an-men, od něžž

---

<sup>307</sup> Cihelková, E., op. cit. 1, str. 178.

si evropské země slibovaly získání zbrojních zakázek v řádu miliard eur. V prosinci 2004 (8. 12. 2004) EU během setkání s čínskými představiteli vyjádřila pod nátlakem Číny volající po přehodnocení omezení zbrojních dodávek politickou vůli pokračovat v procesu směřujícím k odstranění zbrojního embarga, na což americký Kongres na jaře 2005 reagoval výzvou k zachování embarga v platnosti, přičemž zdůraznil možnost omezení transatlantické spolupráce ve sféře vojenského průmyslu, nebudou-li zájmy USA zohledněny. EU v tomto případě nepochopila míru obav USA z posilování vojenské síly Číny a zájmu na zachování statu quo v oblasti,<sup>308</sup> čímž podhalila svou nedostatečnou schopnost strategického uvažování a nutnost transatlantického dialogu o významných otázkách mezinárodní bezpečnosti. Jestliže tedy Unie upřednostnila při úvahách o zrušení omezení vývozu zbraní do Číny ekonomické hledisko, musela po hrozbách z americké strany právě z tohoto důvodu od plánů na ukončení embarga ustoupit, neboť evropským firmám by omezení spolupráce s USA přineslo vyšší ztráty než potenciální zisky při prodeji zbraní Číně.

## 5. Závěr

Transatlantické obchodní vztahy zaznamenaly po skončení studené války změnu spočívající v přehodnocení jejich úlohy v transatlantických vztazích jako takových. Jestliže byla obchodní politika na obou březích Atlantiku během studené války do značné míry podřazena bezpečnostně-politickým zájmům ve snaze nezpůsobit odcizení spojenců, po roce 1989 získala mnohem nezávislejší postavení, což kromě jiného vedlo k nárůstu počtu vzájemných sporů zatěžujících euro-americké obchodní styky. Pád sovětského bloku a s ním spojenou erozi hlavní globální bezpečnostní hrozby však nelze považovat za jedinou příčinu přehodnocení role obchodní politiky, rozmach nyní již skutečně

---

<sup>308</sup> USA mají životní zájem na uchování rovnováhy sil v regionu, kde mají trvale rozmístěnu svou 7. námořní flotilu, obzvláště po březnu 2005, kdy Čína přijala antiseparatistický zákon, který povoluje použití síly proti Tchaj-wanu v případě, že formálně vyhlásí nezávislost. Vývoz moderních zbrojních technologií (letadla, radarové systémy, vrtulníky, střely s plochou dráhou letu) z EU do Číny navíc USA kritizovaly s ohledem na spolupráci Číny se zeměmi jako je Írán či Pákistán ve vojenské oblasti.



celosvětové obchodní výměny, zkracování vzdáleností, ať už pomocí vyspělých informačních technologií či dopravních prostředků, a pokračující snižování obchodních bariér vytvořily živnou půdu pro jev zvaný globalizace, jehož dopad na světovou ekonomiku je nezpochybnitelný a nutně ovlivnil a ovlivňuje také význam a postavení obchodní politiky. Obchodní politika se stává pevnou součástí zahraniční politiky a jejím účinným mocenským nástrojem, navíc v situaci, kdy je krajně nepravděpodobné propuknutí regionálního či dokonce celosvětového vojenského konfliktu nahrazuje konkurenční soutěž o přístup na globální trhy po staletí praktikovanou územní expanzi. „Těžiště mezinárodních vztahů se přesunulo od boje o území k nenásilnému soupeření o blahobyt,“ kde „hospodářská konkurence je moderní (civilizovanou) formou územní agrese.“<sup>309</sup> Proto je třeba vnímat transatlantické obchodní vztahy, také s přihlédnutím k jejich míře a úrovni, jež nemá v soudobém světě obdoby, nikoli jako sféru prostou jakýchkoli střetů, nýbrž jako oblast, v níž musí nutně docházet ke konfliktním a sporným situacím. Ekonomická spolupráce na druhou stranu snižuje atraktivitu dobovačné politiky, neboť umožňuje dosáhnout výhod, které by plynuly z dobytí území, mírumilovnou cestou za s největší pravděpodobností nižších nákladů. Obchod tudíž může skrze komunikaci a vytvářením vazeb prostřednictvím obchodního styku zvýšit důvěru a snížit případné napětí, ostatně už slavný spisovatel Victor Hugo prohlásil, že „přijde den, kdy nebudou již bojiště jiná než trhy otevírající se obchodu a myslí otevírající se myšlenkám.“<sup>310</sup> Konečně vždyť právě v ekonomické kooperaci hledali političtí představitelé západní Evropy po druhé světové válce řešení a prevenci vzniku konfliktů na evropském kontinentu.

Hodnotíme-li transatlantické obchodní vztahy po druhé světové válce, a především pak jejich spornou část, je nutno konstatovat, že vždy existovala úzká souvislost mezi oblastí ekonomickou a politickou, přičemž výrazné posuny v této vazbě nenastaly ani s koncem studené války. Novým prvkem, mnohdy až

<sup>309</sup> Robejšek, P.: Rakety se v diplomacii nepočítají, in: Hospodářské noviny, 11. – 13. 4. 2003.

<sup>310</sup> Garrona, P.: The Policy Debate on Trade Facilitation, in: Apostolov, M. (ed.): Trade Facilitation: The Challenges for Growth and Development, New York 2003, str. 9.

hnacím motorem řady obchodních konfliktů, se nicméně staly motivy pramenící ve vnitřní, domácí politice jejich aktérů, jejichž projekci do obchodní sféry bránila právě samotná studená válka, jež tlumila potenciální spory do zvládnutelných mezí. S nástupem nových podmínek, ve kterých již nefiguroval jasně definovaný protivník a rostla nečitelnost mezinárodního systému, se státy přiklonily k agresivnějšímu prosazování vlastních hospodářských zájmů, vedených často, na rozdíl od studené války, výlučně vnitropolitickými ohledy. Ochrana vlastních trhů, domácí produkce a pracovních míst se stala mottem řady volebních kampaní jak v zemích EU, tak USA, v nichž politici rádi „hráli na protekcionistickou strunu“,<sup>311</sup> obchodní spory potom využívali, namnoze ryze účelově, jako arénu, v níž demonstrovali svou schopnost bránit domácí hospodářství, zájmy a prosperitu svých voličů, i když nezřídka setrvali na z ekonomického pohledu neodůvodnitelných pozicích. Rozhodně ovšem nelze hledat přímou úměru mezi stavem a úrovní transatlantických politických a obchodních vztahů, neboť obchodní vztahy realizují zejména podnikatelské subjekty, které jsou nezávislé na politických reprezentantech a jejichž hlavním cílem je dosažení zisku bez výraznějšího zohledňování politických kritérií. Hluboká krize, jež nastala v transatlantických vztazích po zvolení G. W. Bushe do funkce amerického prezidenta v listopadu 2000, je toho zřejmým příkladem, když vzájemná obchodní výměna nedoznala výrazných propadů a naopak rostla navzdory ostrým politickým třenicím. Transatlantické obchodní vztahy jsou tedy do velké míry imunní vůči politickým událostem a problémům v politické rovině, a to díky provázanosti ekonomik na obou stranách Atlantiku, z nichž žádná nechce ztratit lukrativní odbytiště. Ostatně za stávajících okolností, kdy globálnímu hospodářství dominují transnacionální korporace, je rétorika volající po ochraně domácích výrobců spíše pouhou frází. Vraťme se však k otázce sporů v euro-amerických obchodních vztazích, jimž byla věnována větší část této práce. Tyto spory jsou zpravidla charakterizovány dlouhodobostí a vzájemnou provázaností, kdy jeden spor přesahuje do jiného, čehož typickým vzorem je

---

<sup>311</sup> „Na oko záleží všem státům na tom, aby pro všechny platila stejná pravidla hospodářské výměny. Ve skutečnosti se každá země snaží udržet si své výhody. Úspěšné státy se vyznačují tím, že státní aparát a hospodářské subjekty úzce spolupracují a vláda systematicky protěžuje vlastní producenty.“ – Robejšek, P., op. cit. 309.

přístup Komise ke schválení fúze Boeing/McDonnell Douglas vedený obavami z jejího případného dopadu na evropského leteckého výrobce Airbus či případ daňových úlev, z nichž těží kromě jiných společnost Boeing, která je EU zároveň napadána kvůli subvencování z veřejných prostředků. Délka trvání obchodních konfliktů svědčí, kromě hloubky jejich kořenů sahajících do minulosti, o malé vůli stran hledat soustavně přijatelná východiska, která musí být nakonec vynucována až prostřednictvím smířčího řízení u WTO a někdy též přímým ekonomickým nátlakem v podobě odvetných opatření. Role WTO při urovnávání těchto rozepří je přitom veskrze pozitivní, když zajišťuje, byť s určitým časovým odstupem, řádnou aplikaci svých norem a pravidel nehledě na ekonomickou či politickou sílu žalované strany. Jsou to právě stížnosti, jež na sebe EU a USA vzájemně podávají, na nichž WTO prokazuje svou důležitost a nezastupitelnost v pozici konečného arbitra obchodních sporů mezi státy. Určitým negativem je však liknavý přístup EU i USA k přizpůsobování se nálezům rozhodčích orgánů WTO, jež s ohledem na postavení obou subjektů v globálním hospodářství narušuje autoritu WTO. Přes mediální i politickou pozornost, jež je obchodním sporům mezi EU a USA věnována, by však bylo chybou přeceňovat jejich dopad a vliv na transatlantické obchodní a investiční vztahy jako celek jak v současnosti, tak i v budoucnu, jelikož drtivá většina vzájemné obchodní výměny probíhá nerušeně, bezkonfliktně. Skutečnost, že EU a USA si jsou navzájem nejčastějším terčem žalob u WTO není příznakem vážné krize, ale znamením vzájemné závislosti obou obchodních partnerů, když kterýkoliv z nich může proti druhému podat žalobu, aniž by se obával nepříznivých důsledků tohoto kroku pro ostatní prvky oboustranných vztahů. Euro-americké obchodní vazby jsou tedy v transatlantickém svazku spíše tmelícím prvkem než příčinou rozvratu. Transatlantické obchodní spory navíc rozhodně nejsou v globálním měřítku žádnou výjimkou. USA sváděly v průběhu 90. let 20. století urputný boj v hospodářské oblasti s Japonskem a v současné době je jejich prioritou vyřešení obchodních vztahů s Čínou, která největší měrou přispívá k negativnímu vývoji americké obchodní a platební bilance<sup>312</sup> a

---

<sup>312</sup> V obchodní výměně s Čínou vykázaly USA za rok 2005 schodek ve výši 202 mld \$.

již se USA zatím marně snaží přimět k opuštění fixního směnného kursu jüanu, jež je podle názoru americké administrativy silně podhodnocen. EU i USA zároveň nadále zůstávají, přes nepřehlédnutelné vzednutí protekcionistických nálad, hlavními zastánci liberalizace světového obchodu, ačkoliv se liší v metodách jejího provádění, zatímco USA spoléhá vedle mnohostranné liberalizace též na bilaterální formu, EU preferuje především mnohostrannou liberalizaci, popř. liberalizaci v rámci širších regionálních dohod.

Lze říci, že konflikty v euro-amerických obchodních vztazích jsou nutným zlem doprovázejícím neustále rostoucí a prohlubující se bilaterální obchod a tok kapitálu, ačkoliv spornou je nanejvýš  $\frac{1}{50}$  z jejich celkového objemu. Mimoto můžeme do budoucna očekávat, že většina kontroverzí bude postupně vyřešena a přestože se jistě objeví nové problémy, nebude to mít výrazně negativní vliv na spolupráci EU a USA, jejich vztahu totiž dominuje partnerství, i když nechybí samozřejmě ani „špetka“ rivalry. USA a EU jsou na sobě vzájemně bytostně závislé, jsou si nejbližšími partnery i spojenci a tuto provázanost si, třebaže někdy nerady, uvědomují. „Bylo by chybou, kdyby se Evropa snažila být ve světě Spojeným státům protipólem nebo protiváhou. Je to nesmyslné už jen z ekonomického hlediska. Objem investic, obchodu a firemní spolupráce je mezi USA a Evropou ohromný a potřebuje dobré vztahy.“<sup>313</sup>

---

<sup>313</sup> Úryvek z rozhovoru s Karlem Kovandou: Evropa je někdy k hrozbám méně vnímavá, in: Hospodářské noviny, 25. – 27. 2. 2005, str. 5.

## Summary

Transatlantic trade and investment are intense and the two economies narrowly interlinked. Despite the rapid increase of the global trade in recent decades, transatlantic economic relations remain the dominant force in international economic relations for both the United States and the European Union, particularly if one considers not only trade but also foreign direct investment. Today American and European economies are the world's largest, and they are likely to remain so for foreseeable future. Overall bilateral commerce approaches 2.5 trillion of dollars per year and employs directly or indirectly some twelve million workers in Europe and the US (2000). With such intensive commercial relations trade disputes have arisen with some frequency whereas the range of trade conflicts is so wide that a complete accounting is difficult.

During the cold war foreign economic objectives were often subordinated to security concerns. The US fathered European integration primarily to achieve political rather than economic objectives. There was a mutual accommodation of interest and the solidarity with the US due to Soviet threat. During the early post-war years the US did generally get what it wanted. However, during the 1960s and 1970s, the European Community distanced itself from the US. On the contrary, during the 1970s and especially 1980s the US turned to unilateral approach mainly under Section 301 of the Trade Act of 1974.

After the end of cold war both sides started with creation of institutional architecture for dialogue. The Transatlantic Declaration of 1990 set up political consultations, the 1995 New Transatlantic Agenda and Joint Action Plan precised the objectives and the Transatlantic Economic Partnership of 1998 set up several working groups. Subsequently were added civil society dialogues (TABD, TACD, TALD etc.). Positive Economic Agenda created a framework for cooperation between regulatory authorities.

The aim of this thesis has been to pay attention to the transatlantic commercial relations since the second world war with special regard to the trade disputes after the end of cold war. The thesis tries to address impact of trade disputes on entire transatlantic commerce from range of views including the role of WTO in dispute settlement.

Transatlantic trade wars often arose between both sides. However the trade disputes have never upset the fundamental balance of the relationship and should not be considered all that significant when set against the total value and volume of trade between EU and the US. The most famous disputes are the banana case, the hormone beef, the FSC/ETI case, safeguards on steel imposed by G. W. Bush or the Airbus/Boeing subsidies case.

The US and European economies depend heavily on one another. Together they have a major impact on the international economy as whole. The transatlantic relationship may not be entirely harmonious, but there is no feasible alternative to staying together. It can be said that the economy is rather transatlantic glue than transatlantic explosive.

## Seznam pramenů a literatury

### Dokumenty, projevy

*Doing Business in the United States of America Facilitating Conformity Assessment. Guide to the Mutual Recognition Agreement between the European Community and the United States of America.* March 2001, (cit. 17. 2. 2006), URL: <[http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2004/may/tradoc\\_117345.pdf](http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2004/may/tradoc_117345.pdf)>;

European Union, Delegation of the European Commission to the United States, *EU Focus, Europe & America: An Economic Union*, July 2005, (cit. 10. 2. 2006), URL: <<http://www.eurunion.org/News/eunewsletters/EUFocus/2005/EUFocus-TransatlanticEcon.pdf>>;

European Commission, *The European Union and the United States. Global Partners, global responsibilities*, (cit. 10. 2. 2006), URL: <[http://ec.europa.eu/comm/external\\_relations/library/publications/10\\_eu\\_us\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/comm/external_relations/library/publications/10_eu_us_en.pdf)>;

European Commission, Directorate General for Trade, *United States Barriers to Trade and Investment. Report for 2005*, (cit. 4. 3. 2006), URL: <[http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2006/march/tradoc\\_127632.pdf](http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2006/march/tradoc_127632.pdf)>;

Eurostat, *Eurostat News Release, 80/2005*, 20 June 2005, Luxembourg, (cit. 10. 2. 2006), URL: <[http://epp.eurostat.cec.eu.int/pls/portal/docs/PAGE/PGP\\_PRD\\_CAT\\_PREREL/PGE\\_CAT\\_PREREL\\_YEAR\\_2005/PGE\\_CAT\\_PREREL\\_YEAR\\_2005\\_MONTH\\_06/20062005-EN-AP.PDF](http://epp.eurostat.cec.eu.int/pls/portal/docs/PAGE/PGP_PRD_CAT_PREREL/PGE_CAT_PREREL_YEAR_2005/PGE_CAT_PREREL_YEAR_2005_MONTH_06/20062005-EN-AP.PDF)>;

International Monetary Fund, *World Economic Outlook 2005 – Statistical Appendix*, (cit. 1. 3. 2006), URL: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/02/pdf/statappx.pdf>>;

*Joint US-EU Action Plan*, (cit. 10. 2. 2006), URL: <[http://ec.europa.eu/comm/external\\_relations/us/action\\_plan/index.htm](http://ec.europa.eu/comm/external_relations/us/action_plan/index.htm)>;

*Joint Statement of President Bush and President Charles Haughey of the European Council, February 27, 1990*, (cit. 31. 3. 2006), URL: <<http://bushlibrary.tamu.edu/research/papers/1990/90022702.html>>;

Kantor, Michael, *Testimony before the Senate Finance Committee*, 9 March 1993;

*Marshall Plan (1947)*, (cit. 9. 3. 2006), URL: <<http://usinfo.state.gov/usa/infousa/facts/democrac/57.htm>>;

Monti, M., *Prospects for Transatlantic Competition Policy*, March 30, 2001, (cit. 13. 2. 2006), URL:

<<http://www.iie.com/publications/pb/pb.cfm?ResearchID=74>>;

*North American Free Trade Agreement*, (cit. 3. 4. 2006), URL:  
<[http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index\\_e.aspx?DetailID=78](http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index_e.aspx?DetailID=78)>;

*Positive Economic Agenda*, (cit. 4. 5. 2006), URL:  
<[http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2003/october/tradoc\\_114066.pdf](http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2003/october/tradoc_114066.pdf)>;

*Remarks at the Boston University Commencement in Massachusetts, May 21, 1989*, (cit. 30. 3. 2006), URL:  
<<http://bushlibrary.tamu.edu/research/papers/1989/89052100.html>>;

*Smlouva o Evropské unii* (konsolidovaná verze v platném znění), (cit. 9. 3. 2006), URL:  
<<http://www2.euroskop.cz/data/files/10/BD18A0DA-A88A-46C6-A0AA-E385AA15DDAC.pdf>>;

*Smlouva o založení Evropského společenství* (konsolidovaná verze v platném znění), (cit. 9. 3. 2006), URL:  
<<http://www2.euroskop.cz/data/files/10/4E1686FA-9878-450C-AA50-6AD435E86594.pdf>>;

*Speech by John Bruton, Ambassador of the European Union to the United States of America (September 1, 2005)*, cit. (cit. 7. 4. 2006), URL:  
<<http://www.eurunion.org/welcome/ambassadorcorner/jbIrFinServ090105.htm>>;

*Transatlantic Declaration on EC-US Relations, 1990*, (cit. 10. 2. 2006), URL:  
<[http://ec.europa.eu/comm/external\\_relations/us/economic\\_partnership/declaration\\_1990.htm](http://ec.europa.eu/comm/external_relations/us/economic_partnership/declaration_1990.htm)>;

*The New Transatlantic Agenda*, (cit. 10. 2. 2006), URL:  
<[http://ec.europa.eu/comm/external\\_relations/us/new\\_transatlantic\\_agenda/text.htm](http://ec.europa.eu/comm/external_relations/us/new_transatlantic_agenda/text.htm)>;

*Transatlantic Economic Partnership – Action Plan*, , (cit. 10. 2. 2006), URL:  
<[http://ec.europa.eu/comm/external\\_relations/us/economic\\_partnership/trans\\_economic\\_partner\\_11\\_98.htm](http://ec.europa.eu/comm/external_relations/us/economic_partnership/trans_economic_partner_11_98.htm)>;

## Literatura

Aggarwal, V. K., Fogarty, E. A. (eds.), *EU Trade Strategies: Between Regionalism and Globalism*, New York 2004;

Apostolov, M. (ed.), *Trade Facilitation: The Challenges for Growth and Development*, New York 2003;

Bayard, T., Elliot, K., *Reciprocity and Retaliation in US Trade Policy*, Washington, D.C. 1994;



- Bergsten, C. F., *The United States and the World Economy: Foreign Economy Policy for the Next Decade*, Washington, D.C. 2005;
- Brzezinski, Z. – *Volba. Globální nadvláda nebo globální vedení*, Praha 2003;
- Cihelková, E., *Vnější ekonomické vztahy EU vůči rozvinutým zemím*, Praha 1998;
- Cihelková, E., *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*, Praha 2003;
- Cihelková, E. a kolektiv, *Komparace USA – Japonsko – Německo*, Praha 1998;
- Cihelková, E. a kolektiv, *Světová ekonomika – základní rysy a tendence vývoje*, Praha 2000;
- Cihelková, E., Křížková, J., Kunešová, H., Martinčík, D., *Světová ekonomika – nové jevy a perspektivy*, Praha 2001;
- Cline, W. (ed.), *Trade Policy in the 1980s*, Washington, D.C. 1983;
- De Melo, J., Panagaryia, A. (eds.), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge 2003;
- Destler, I. M., *American Trade Politics*, Washington, D.C. 2005;
- Featherstone, K., Ginsberg, R., *The United States and the European Union in the 1990s: Partners in Transition*, New York 1993;
- Feldstein, M. (ed.), *The American Economy in Transition*, Chicago 1980;
- Fiala, P., Pitrová, M., *Evropská unie*, Brno 2003;
- Gardner, A., *New Era in US-EU Relations? The Clinton Administration and the New Transatlantic Agenda*, Avebury 1997;
- Gillingham, J., *European Integration, 1950 – 2003. Superstate of New Market Economy?*, Cambridge 2003;
- Gilpin, R., *Political Economy of International Relations*, Princeton 1987;
- Gilpin, R., *The Challenge of Global Capitalism*, Princeton 2000;
- Gilpin, R., *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*, Princeton 2001;
- Had, M., Urban, L., *Evropská společenství. První pilíř Evropské unie*, Praha 1997;
- Hayes-Renshaw, F., Wallace, H., *The Council of Ministers*, Basingstoke 1997;
- Hudec, R., *Enforcing International Trade Law: The Evolution of the Modern GATT Legal System*, London 1993;

- Hull, C., *Memoirs*, New York 1948, vol. I;
- Kennedy, P., *Vzestup a pád velmocí. Ekonomické proměny a vojenské konflikty v letech 1500 - 2000*, Praha 1996;
- Kissinger, H., *Potřebuje Amerika zahraniční politiku? Cesta k diplomacii pro 21. století*, Praha 2002;
- Krauss, M., *The New Protectionism: The Welfare State and International Trade*, New York 1978;
- Kučerová, I., *Vývoj ekonomik členských států EU*, Praha 2003;
- Lawrence, R. Z., *Crimes and Punishments? Retaliation under the WTO*, Washington, D.C. 2003;
- Lovett, W. A., Eckes, A. E., Brinkman, R. L., *U.S. Trade Policy: History, Theory and the WTO*, New York 2004;
- Luňák, P., *Západ. Spojené státy a Evropa ve studené válce*, Praha 1997;
- Messerlin, P. A., *Measuring Costs of Protection in Europe: European Commercial Policy in the 2000s*, Washington, D.C. 2001;
- Nugent, N., *The Government and Politics of the European Union*, London 1999;
- Petersmann, H.-U., Pollack, M. A., *Transatlantic Economic Disputes. The EU, the US and the WTO*, Oxford 2004;
- Peterson, J., *Europe and America in the 1990s. The prospects of partnership*, Brookfield 1993;
- Philippart, E., Winand, P. (eds.), *Ever Closer Partnership: Policy-Making in US-EU Relations*, Brussels 2001;
- Pollack, M. A., Shaffer, G. C. (eds.), *Transatlantic Governance in the Global Economy*, Lanham 2001;
- Posen, A. S. (ed.), *Euro at Five: Ready for a Global Role?*, Washington, D.C. 2005;
- Schott, J. J. (ed.), *Free Trade Agreements: US Strategies and Priorities*, Washington, D.C. 2004;
- Talbot, R. B., *The Chicken War: An International Trade Conflict between the United States and the European Economic Community, 1961 - 1964*, Ames: Iowa State University, 1978;
- Tichý, L., Arnold, R., Svoboda, P., Zemánek, J., Král, R., *Evropské právo*, Praha 1999;

Veber, V., *Dějiny sjednocené Evropy. Od antických počátků do současnosti*, Praha 2004;

Wallace, H., Wallace, W., *Policy-Making in the European Union*, Oxford 2000;

Whalley, J., *Trade Liberalization among Major World Trading Areas*, Cambridge, London 1985;

### Články z periodik a studie

Ahearn, R. J., *U.S.-European Union Trade Relations: Issues and Policy Challenges*, Washington, D.C. 2006, URL:  
<[http://vienna.usembassy.gov/en/download/pdf/eu\\_trade.pdf](http://vienna.usembassy.gov/en/download/pdf/eu_trade.pdf)> (cit. 5. 5. 2006);

Aggarwal, V. K., Fogarty, E. A., *The Limits of Interregionalism: The EU and North America*, in: *Journal of European Integration*, Vol. 27, No. 3, 2005;

Badinger, H., Breuss, F., Mahlberg, B., *Welfare Implications of the EU's Common Organization of the Market in Bananas for EU Member States*, IEF Working Paper Nr. 38, Vienna 2001;

Bach, J. P. G., *U.S.-EU Trade Issues*, in: *Foreign Policy in Focus*, Vol. 4, No. 37, December 1999;

Barclay, Ch., *The Trade Dispute between the EU and the USA over Bananas*, Research Paper 99/28, House of Commons Library, London;

Barshefsky, Ch., *With or Without Doha*, in: *Foreign Affairs*, December 2005 – WTO Special Edition, Volume 84, Number 7;

Becker, E., Meller, P., *U.S. and Europe Avert Showdown on Boeing-Airbus Dispute*, in: *The New York Times*, January 11, 2005;

Bergsten, C. F., *The Dollar and the Euro*, in: *Foreign Affairs*, July/August 1997, Volume 76 Number 4;

Bergsten, C. F., *America and Europe: Clash of the Titans?*, in: *Foreign Affairs*, March/April 1999, Volume 78 Number 2;

Bergsten, C. F., *America's Two-Front Economic Conflict*, in: *Foreign Affairs*, March/April 2001, Volume 80 Number 2;

Bergsten, C. F., *The Transatlantic Century*, in: *The Washington Post*, April 25, 2002;

Bergsten, C. F., *Foreign Economic Policy for the Next President*, in: *Foreign Affairs*, March/April 2004, Volume 83 Number 2;

Bergsten, C. F., *Rescuing the Doha Round*, in: *Foreign Affairs*, December 2005 – WTO Special Edition, Volume 84, Number 7;

Bernášek, V., *Globalizace ve světové ekonomice*, in: *Mezinárodní politika* 10/1998, ročník XXII, str. 4 - 8;

Bhagwati, J., *Don't Cry for Cancun*, in: *Foreign Affairs*, January/February 2004, Volume 83, Number 1;

Bhagwati, J., *From Seattle to Hong Kong*, in: *Foreign Affairs*, December 2005 – WTO Special Edition, Volume 84, Number 7;

Bortel, L., *Banka pro mezinárodní vypořádání plateb*, in: *Mezinárodní politika* 5/2002, ročník XXVI, str. 30 - 32;

BP Chair in Transatlantic Relations, *The Political Economy of the Transatlantic Partnership*, European University Institute, Robert Schuman Centre for Advanced Studies, Florence 2003;

Breuss, F., *Economic Integration, EU-US Trade Conflicts and WTO Dispute Settlement*, in: *European Integration online Papers (EIoP)* Vol. 9 (2005) No. 12, URL: <<http://eiop.or.at/eiop/texte/2005-012a.htm>> (cit. 3. 3. 2006);

Büthe, T., Swank, G. T., *The Politics of Antitrust and Merger Review in the European Union: Institutional Change and Decisions from Messina to 2004*, Washington, D.C. 2005;

Cadot, O., Weber, D., *Banana Splits and Slippnig over Banana Skins: The European and Trans-Atlantic Politics of Bananas*, EUI Working Paper No. 2001/3, European University Institute, San Benedico 2001;

Cline, W. R., *Doha and Development*, in: *Foreign Affairs*, December 2005 – WTO Special Edition, Volume 84, Number 7;

Cohen, B. J., *The Euro and Transatlantic Relations*, Santa Barbara 2005;

Cooney, S., *Steel: Key Issues for Congress*, Washington, D.C. 2002;

De Bièvre, D., *International Institutions and Domestic Coalitions: The Differential Effects of Negotiations and Judicialisation in European Trade Policy*, EUI Working Paper SPS No. 2003/17, European University Institute, San Domenico 2003;

De Bièvre, D., Dür, A., *Delegation and Control in European and American Trade Policy*, Mannheim 2004, Arbeitspapiere – Working Papers Nr. 82, 2004, Manheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung;

Decker, C., *The Tension between Political and Legal Interests in Trade Disputes: The Case of the TEP Steering Group*, Halle 2005;

De Keyser, P., *Exploring WTO Dispute Settlement in US Anti-Dumping Act 1916: An Easy Case?*, Jean Monet Working Paper 11/01, NYU School of Law, New York 2001;

Desai, M. A., Hines Jr., J. R., *The Incidence of Export Subsidies as Revealed by Market Reactions*, March 2000, URL: <<http://www.people.hbs.edu/mdesai/EXCHANGE.PDF>> (cit. 9. 3. 2006);

Devuyst, Y., *Transatlantic Trade Policy: US Market Opening Strategies*, Policy Paper Series, Free University of Brussels 1995, URL: <[http://aei.pitt.edu/35/02/transatl\\_trade\\_policy.pdf](http://aei.pitt.edu/35/02/transatl_trade_policy.pdf)> (cit. 2. 3. 2006);

Dür, A., *Theorizing the Contagious Effects of Regionalism: European Integration and Transatlantic Trade Relations, 1957-1963*, EUI Working Paper SPS No. 2003/8, European University Institute, Florence 2003;

Eichengreen, B. (ed.), *Transatlantic Economic Relations in the Post – Cold War Era*, Washington, D.C. 1998;

Eichengreen, B., *Innovation and Integration: Europe's Since 1945*, Berkeley 1998, URL: <<http://www.econ.berkeley.edu/~eichengr/research/fulbrook.pdf>> (2. 3. 2006);

Eichengreen, B., Braga de Macedo, J., *The European Payments Union: History and Implication for the Evolution of the International Financial Architecture*, Paris 2001, URL: <<http://docentes.fe.unl.pt/~jbmacedo/oecd/triffin.html>> (cit. 13. 3. 2006);

Eichengreen, B., Vazquez, P., *Institutions and Economic Growth in Postwar Europe: Evidence and Conjectures*, Berkeley 1999;

Evans, D. S., *The New Trustbusters: Brussels and Washington May Part Ways*, in: *Foreign Affairs*, January/February 2002, Volume 81 Number 1;

Fárek, J., *Ekonomika USA: robustní a opět na vzestupu*, in: *Mezinárodní politika* 7/2002, ročník XXVI, str. 23 - 25;

Fárek, J., *Světová obchodní organizace před Cancúnem a po něm*, in: *Mezinárodní politika* 12/2003, ročník XXVII, str. 4 - 6;

Foltýn, J., *Globalizace a polycentrismus ve světové ekonomice*, in: *Mezinárodní politika* 10/1998, ročník XXII, str. 9 - 11;

Frost, E. L., *The Transatlantic Partnership*, Institute for International Economics, Washington, D.C. 1998;

Garten, J. E., *Is America Abandoning Multilateral Trade? Commitment to a New World Trade Order*, in: *Foreign Affairs*, November/December 1995, Volume 78, Number 6;

Giotakos, D., Petit, L., Garnier, G., De Luyck, P., *General Electric/Honeywell – An insight into the Commission's investigation and decision*, in: Competition Policy Newsletter, Number 3 – October 2001, str. 5 - 13;

Guyomard, H., Le Mouël, Ch., *The New Banana Import Regime in the European Union: A Quantitative Assessment*, in: The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy, Volume 4 Number 2 2003, str. 143 – 161;

Hancock, J., Robson, W. B. P., *Building New Bridges: The Case of Strengthening Transatlantic Economic Ties*, Toronto 2003;

Hanrahan, Ch. E., *U.S.-European Agricultural Trade: Food Safety and Biotechnology Issues*, Washington, D.C. 1998, URL: <<http://ncseonline.org/NLE/CRSreports/Agriculture/ag-51.cfm>> (cit. 10. 2. 2006);

Hanrahan, Ch. E., *Agricultural Biotechnology: The U.S.-EU Dispute*, Washington, D.C. 2006, URL: <<http://www.usembassy.it/pdf/other/RS21556.pdf>> (cit. 10. 2. 2006);

Hardee, J. E., *Airbus and Boeing: A Comparison*, Arizona State University 2004;

Harris, B., Devadoss, S., *Why Did the Byrd Amendment Not Fly with the WTO?*, in: The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy, Volume 6 Number 2 2005, str. 226 – 250;

Hennis, M., *New Transatlantic Conflicts: American and European Food Policies Compared*, EUI Working Paper RSC No. 2002/1, European University Institute, San Domenico 2002;

Hilf, M., *The ECJ's Opinion 1/94 on WTO – No Surprise, But Wise?*, URL: <<http://www.ejil.org/journal/Vol6/No2/art3.pdf>>(cit. 12. 4. 2006);

Hills, C. A., *The Stakes of Doha*, in: Foreign Affairs, December 2005 – WTO Special Edition, Volume 84, Number 7;

Hovorka, M., *50. výročí mnohostranného obchodního systému*, in: Mezinárodní politika 10/1998, ročník XXII, str. 16 - 18;

Hufbauer, G. C., *The FSC Case: Background and implications*, Institute for International Economics, Washington, D.C. 2002;

Hufbauer, G. C., *The Foreign Sales Corporation Drama: Reaching the Last Act?*, Institute for International Economics, Washington, D.C. 2002;

Hufbauer, G. C., Goodrich, B., *Steel Policy: The Good, the Bad and the Ugly*, Institute for International Economics, Washington, D.C. 2003;

Hufbauer, G. C., Goodrich, B., *Next Move in Steel: Revocation or Retaliation*, Institute for International Economics, Washington, D.C. 2003;

Hufbauer, G. C., Neumann, F., *US-EU Trade and Investment: An American Perspective*, Washington, D.C. 2002;

Hufbauer, G. C., Schott, J. J., *North American Economic Integration: 25 Years Backward and Forward*, Ottawa 1998;

Hunčová, D., *G 21 se prosadila v Cancúnu*, in: *Mezinárodní politika* 12/2003, ročník XXVII, str. 14 - 16;

Ikenson, D., *Ending the „Chicken War“. The Case of Abolishing the 25 Percent Truck Tariff*, Washington, D.C. 2003;

Irwin, D. A., Pavcnik, N., *Airbus Versus Boeing Revisited: The International Competition in the Aircraft Market*, in: *Journal of International Economics* 64 (2004), str. 223 - 245;

Jackson, J. H., *The Great Sovereignty Debate: United States Acceptance and Implementation of the Uruguay Round Results*, 1997, URL: <<http://www.worldtradelaw.net/articles/jacksonsovereignty.pdf>> (cit. 7. 4. 2006);

Josling, T., *Who's Afraid of the GMOs? EU-US Trade Disputes over Food Safety and Biotechnology*, Stanford 1999;

Junek, V., *Dohoda o společném nebi EU-USA* (1. 11. 2004) – URL: <<http://www.integrace.cz/integrace/clanek.asp?id=837>> (cit. 3. 3. 2006);

Kerr, W. A., *Vested Interest in Queuing and the Loss of the WTO's Club Good: The Long-run Costs of US Bilateralism*, in: *The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy*, Volume 6 Number 1 2005, str. 1 – 10;

King, N., *U.S., EU Intensify Dispute Over Aid To Boeing, Airbus*, in: *The Wall Street Journal*, October 1, 2004, str. A2;

Kissinger, H. A., Summers, L. H., Kupchan, Ch. A., *„Renewing the Atlantic Partnership“*, Report of an Independent Task Force Sponsored by the Council on Foreign Relations, New York 2004;

Kohler, W., *The WTO Dispute Settlement Mechanism: Battlefield or Cooperation?*, in: *Journal of Industry, Competition and Trade* 12/2004, Volume: 4, Issue: 4;

Kovanda, K., *Evropa je někdy k hrozbám méně vnímavá*, (rozhovor), in: *Hospodářské noviny*, 25. – 27. 2. 2005, str. 5;

Krajewsky, M., *The Common Commercial Policy according to the Draft Treaty Establishing a Constitution for Europe, Background note*, WEED, October 18, 2003, str. 3, dostupné na: URL: <<http://www2.weed-online.org/uploads/EU-Const-TradePolicy-BackgrNote-M-Krajewski-10.03.pdf>> (cit. 10. 4. 2006);

Křelínová, J., *Brettonwoodské instituce a turbulentní stavy ve světové ekonomice*, in: Mezinárodní politika 10/1998, ročník XXII, str. 12 - 15;

Kunešová, H., *Ekonomika USA v 90. letech*, in: Mezinárodní politika 5/2000, ročník XXIV, str. 31 - 33;

Kunešová, H., *Světová ekonomická centra na přelomu tisíciletí*, in: Mezinárodní politika 12/2000, ročník XXIV, str. 14 - 16;

Lamy, P., *Partneři i soupeři*, in: Ekonom č. 8, 20. – 26. 2. 2003, str. 18;

Landau, A., *EU-US Relations: Estranged Partners. The Anatomy of a Schism*, in: Journal of European Affairs, volume 2, number 4, December 2004, str. 19 - 30;

Langhammer, R. J., Piazzolo, D., Siebert, H., *Assessing Proposals for a Transatlantic Free Trade Area*, Kiel 2002;

Lebeda, P., *Efektivita a legitimita WTO po Seattlu (I)*, in: Mezinárodní politika 1/2000, ročník XXIV, str. 6 - 7;

Lebeda, P., *Efektivita a legitimita WTO po Seattlu (II)*, in: Mezinárodní politika 3/2000, ročník XXIV, str. 16 - 18;

Lebeda, P., *Kolapsem k reformě světového obchodu*, in: Mezinárodní politika 12/2003, ročník XXVII, str. 10 - 12;

Levey, D. H., Brown, S. S., *The Overstretch Myth*, in: Foreign Affairs, December 2005 – WTO Special Edition, Volume 84, Number 7;

Linn, J. F., *Trends and Prospects of Transatlantic Economic Relations. The Glue That Cements a Fraying Partnership?*, The Brookings Institution, Washington, D.C. 2004;

Loužek, M., *Nová ekonomika: Mýtus nebo skutečnost?* in: Mezinárodní politika 8/2000, ročník XXIV, str. 10 - 12;

Mankiw, N. G., Swagel, P. L., *Antidumping: The Third Rail of Trade Policy*, in: Foreign Affairs, December 2005 – WTO Special Edition, Volume 84, Number 7;

Marek, D., *Vzdušné války. Komisaři proti fúzi společností Boeing a McDonnell Douglas*, in: Respekt 30/1997 (21. – 27. 7. 1997), str. 6;

Mettler, A., *From Junior Partner to Global Player? The New Transatlantic Agenda and Joint Action Plan*, Bonn 2001;

Meunier, S., *What single voice? European institutions and EU-U.S. trade negotiations*, in: International Organization 54, 1 (Winter), str. 103 – 135;

Mulvena, M. M., *Has the WTO Gone Bananas? How the Banana Dispute Has Tested the WTO Dispute Settlement Mechanism*, in: New England International and Comparative Law Annual, Vol. 7/2001, str. 177 - 192;



- Mundell, R., *EMU and the International Monetary System: A Transatlantic Perspective*, Working Paper 13, Vienna 1993;
- Mydlář, A., *I největší prohrává. Američtí republikáni pohrozili vystoupením z WTO*, in: Respekt 19/2000 (2. – 8. 5. 2000), str. 9;
- Noland, M., *Learning to Love the WTO*, in: Foreign Affairs, September/October 1999, Volume 78, Number 5;
- Ortega, A. M., Rosengren, M., *The EU-US Controversy on Trade with Genetically Modified Organisms (GMOs). Implications for the Transatlantic Trade Relations*, Göteborg 2003;
- Panagariya, A., *Liberalizing Agriculture*, in: Foreign Affairs, December 2005 – WTO Special Edition, Volume 84, Number 7;
- Paugam, J. - M., *Is the Transatlantic Economic Dialogue Beside the Point? Update the Partnership to Restore It, IFRI, Policy Paper No. 2, Paris 2003*;
- Patterson, D. E., Shapiro, C., *Transatlantic Divergence in GE/Honeywell: Causes nad Lessons*,  
URL: <<http://www.arnoldporter.com/pubs/files/ACF75.pdf>> (cit. 11. 5. 2006);
- Peer, F., *Cancún – nevydařená zastávka na dlouhé cestě k naplňování Rozvojové agendy z Dauhá*, in: Mezinárodní politika 12/2003, ročník XXVII, str. 7 - 9;
- Prchal, M., *Spory v obchodních stycích mezi USA a EU přetrvávají*, in: Mezinárodní politika 9/2001, ročník XXV, str. 20 - 22;
- Pritchard, D., MacPherson, A., *The Trade and Employment Implications of a New Aircraft Launch: The Case of the Boeing 7E7*, Canada – United States Trade Center Occasional Paper No. 28, Buffalo 2003;
- Quinlan, J. P., *Drifting Apart or Growing Together? The Primacy of Transatlantic Economy*, Washington, D.C. 2003;
- Read, R., *The Anatomy of the EU-US WTO Banana Trade Dispute*, in: The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy, Volume 2 Number 2 2001, str. 257 – 282;
- Robejšek, P., *Rakety se v diplomacii nepočítají*, in: Hospodářské noviny, 11. – 13. 4. 2003;
- Sapir, A., *Old and New Issues in EC-US Trade Disputes*, Bruxelles 2002;
- Shaffer, G. C., Pollack, M. A., *Regulating Between National Fears and Global Disciplines: Agricultural Biotechnology in the EU*, Jean Monnet Working Paper 10/04, NYU School of Law, New York 2004;

Shallue, J., *An Analysis of FSC and EC's Four Billion Dollar Retaliation*, in: Denver Journal of International Law and Policy, September 2003, URL:<[http://www.law.edu/ilj/online\\_issues\\_folder/shallue.final.7.10.03.pdf](http://www.law.edu/ilj/online_issues_folder/shallue.final.7.10.03.pdf)> (cit. 9. 3. 2006);

Schott, J. J., *Does the FTAA Have a Future?*, Institute for International Economics, Washington, D.C. 2005;

Sutherland, P. D., *Correcting Misperceptions*, in: Foreign Affairs, December 2005 – WTO Special Edition, Volume 84, Number 7;

Šmejkal, V., *Dohoda o dohodě*, in: Ekonom č. 4 (27. 1. – 2. 2. 2005), str. 41;

Štefková, T., *Ovlivní euro mezinárodní postavení dolaru?*, in: Mezinárodní politika 10/1998, ročník XXII, str. 18 - 20;

Tiberghien, Y., Starrs, S., *The EU as Global Trouble - Maker in Chief: A Political Analysis of EU Regulations and EU Global Leadership in the Field of Genetically Modified Organisms*, Chicago 2004;

Tuček, P., *Vybrané problémy liberalizace mezinárodního agrárního obchodu*, in: Mezinárodní politika 12/2003, ročník XXVII, str. 12 - 14;

Vandenbussche, H., Wooton, I., Venables, A. J., *Enhancing Economic Cooperation between the EU and the Americas. An Economic Assesment*, Centre for Economic Policy Research, London 2003;

Victor, D. G., Runge, C. F., *Farming the Genetic Frontier*, in: Foreign Affairs, May/June 2002, Volume 81, Number 3;

Verny, A., Rovný, J., *Mezi Spojenými státy americkými a Spojenými státy evropskými? Kanadský pohled na evropskou integraci* (20. 3. 2002) – URL: <<http://www.integrace.cz/integrace/clanek.asp?id=483>> (cit. 4. 4. 2006);

Wallace, W., *Europe, the Necessary Partner*, in: Foreign Affairs, May/June 2001, Volume 80, Number 3;

Young, A. R., *Trading Up or Trading Blows? US Politics and Transatlantic Trade in Genetically Modified Food*, EUI Working Papers RSC No. 2001/30, San Domenico 2001;

Zárubová, J., *Spolupráce Spojených států a Evropské unie z hlediska ekonomických vztahů*, in: Mezinárodní politika 10/2000, ročník XXIV, str. 10 - 11;

Zbíral, R., *Světová banánová ekonomika*, in: Mezinárodní politika 4/2004, ročník XXVIII, str. 23 - 25;

Zoellick, R. B., *Spojené státy, Evropa a světový obchodní systém*, in: Mezinárodní politika 9/2001, ročník XXV, str. 32 - 34.

## **Periodika**

Ekonom, Financial Times, Foreign Affairs, Hospodářské noviny, International Herald Tribune, Mezinárodní politika, Respekt, The Economist, The New York Times, Time, The Wall Street Journal, The Washington Post.

## **Internetové stránky**

[http://ec.europa.eu/comm/external\\_relations/us/intro/docs.htm](http://ec.europa.eu/comm/external_relations/us/intro/docs.htm);  
[http://ec.europa.eu/comm/trade/issues/bilateral/countries/usa/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/comm/trade/issues/bilateral/countries/usa/index_en.htm);  
<http://www.iie.com>;  
<http://www.integrace.cz>;  
<http://www.law.georgetown.edu/iie/>;  
<http://www.ll.georgetown.edu/intl/iie/bestsitesl.htm>;  
<http://www.state.gov>;  
<http://www.tabd.com>;  
<http://www.tacd.com>;  
<http://www.useu.be>;  
<http://www.usitc.gov/>;  
<http://www.ustr.gov/>;  
<http://www.whitehouse.gov>;  
<http://www.worldtradelaw.net/>;  
<http://www.wto.org>.