
TEORIE PÁSMO VOLNÉHO OBCHODU JAKO MOŽNÉ FORMY BUDOUČÍ SPOLUPRÁCE EVROPSKÉ UNIE S USA

Jana Kovářová*

Úvod

Zahraničněobchodní spolupráce mezi Evropskou unií a Spojenými státy americkými byla formálně zahájena přijetím Prohlášení o vztazích mezi Evropskými společenstvími a USA (Transatlantic Declaration on EC-US Relations) v listopadu 1990. Dokument obsahoval obecné cíle v oblasti bezpečnosti, demokracie a spolupráce při dosahování udržitelného ekonomického růstu a rozvoje světového obchodu. Za účelem správy, administrace a evaluace zahraničněobchodní spolupráce obou celků byl vytvořen nový institucionální rámec, jehož základem jsou pravidelné schůzky na různých úrovních¹. Prohlášení lze považovat za úspěšný, ale velmi omezený krok k prohloubení zahraničněobchodních vztahů EU a USA ve smyslu definování pouze rámcových pravidel spolupráce.

Významným mezníkem ve vývoji zahraničněobchodních vztahů EU a USA bylo podepsání Nové transatlantické agendy (New Transatlantic Agenda) v prosinci 1995, která si stanovila za cíl vytvořit těsnější vztahy mezi partnery a přechod od společných konzultací ke společným akcím. S Novou transatlantickou agendou byl přijat Společný akční plán EU a USA (Joint EU-US Action Plan), který byl zaměřen na konkrétní opatření k posílení právních, technických, obchodních, diplomatických a bezpečnostních vztahů mezi EU a USA.

* Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava, Ekonomická fakulta (jana.kovarova.st2@vsb.cz). Tato konzultace vznikla za finanční podpory Studentské grantové soutěže Ekonomické fakulty, VŠB-TU Ostrava v rámci projektu SP2013/122 *Modelování zahraničněobchodních vztahů vybraných světových ekonomik*.

1 Cihelková (2003) klasifikuje tyto pravidelné schůzky na schůzky předsedy Rady a předsedy Komise s prezidentem USA (1krát ročně), dále schůzky ministrů zahraničních věcí členských států Společenství (za účasti Komise) s ministrem zahraničních věcí USA (2krát ročně), setkání ministrů Trojky (ministr země, která jako poslední předsedala Radě, ministr země, která nyní předsedá Radě a ministr země, která bude v následujícím období předsedat Radě) s ministrem zahraničí USA, schůzky Komise a americké vlády na úřední úrovni (1krát ročně) a zprávy předsedy Rady pro americké zástupce o zasedání ministrů v rámci Evropské politické spolupráce.

Své místo v zahraničněobchodní spolupráci EU a USA mají též sektorové dohody, jejichž účelem je zjednodušit obchod mezi partnery. Kromě nejdůležitějších dohod² partneři podpořili též dohody uzavřené v rámci Světové obchodní organizace (World Trade Organization), které se týkají liberalizace telekomunikačních služeb, informačních technologií a finančních služeb. Evropská unie a USA vydaly též Společné prohlášení k Mnohostranné dohodě o investicích v roce 1998 podepsané v rámci Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (Organization for Economic Cooperation and Development).

V březnu 1998 předložila Evropská komise návrh Dohody o Novém transatlantickém trhu, jejímž cílem bylo zlepšení obchodování a investičních možností mezi EU a USA. Tato dohoda se svými cíli blížila k nejnižšímu stupni regionální ekonomické integrace, neboť jednou z definovaných oblastí spolupráce mělo být vytvoření pásma volného obchodu (PVO) v oblasti služeb. V květnu téhož roku došlo k vytvoření Transatlantického ekonomického partnerství, jehož cílem bylo vytvoření otevřenějšího a přístupnějšího světového obchodního partnerství a rozvoj dvoustranných vztahů.

Jedním z nejambicióznějších projektů na prohloubení zahraničněobchodní spolupráce EU a USA byla TAFTA³ (Transatlantic Free Trade Agreement). Jednalo se o projekt, jehož cílem bylo vytvoření pásma volného obchodu mezi Evropskou unií a Spojenými státy americkými. Z členských zemí Evropské unie projekt podporovala především Velká Británie a Německo. Nejsilnějším odpůrcem projektu byla Francie, která sdílela názor, že preferenční a tím pádem i diskriminační pásmo volného obchodu by znamenalo riziko pro fungování multilaterálního obchodního systému (Bail, Reinicke, Rummel, 1997, s. 6). Erixon a Bauer (2010) uvádějí následující argumenty, proč realizace projektu TAFTA nebyla úspěšná. Prvním argumentem je nevhodné načasování, neboť 90. léta 20. století byla charakteristická spory, ve kterých Spojené státy aktivně zasahovaly (např. dvě války v Iráku nebo intervence Severoatlantické aliance v Kosovu). Dalším argumentem je existující propast v ekonomické argumentaci, která by vznik projektu podpořila. Přesto, že byla rozpracována celá řada studií na dané téma, nebyla dokončena žádná, která by byla schopna objektivně zhodnotit přínosy a náklady spojené s projektem. Velkou roli sehrála též kritika ze strany Světové obchodní organizace, která byla založena na myšlence, že projekt TAFTA může být příčinou zkázy právě probíhajícího kola vyjednávání pod záštitou WTO. V neposlední řadě je důležité též zmínit, že projekt neměl příliš mnoho zastánců.

Myšlenka liberalizace zahraničněobchodních vztahů mezi EU a USA založená na bázi regionální ekonomické integrace se dostává po bezmála dvaceti letech opět do popředí zájmu společnosti. Evropská unie a Spojené státy americké představují dva největší světové vývozce a dovozce zboží, služeb a kapitálu (v podobě přímých

2 Cihelková (2003) řadí mezi nejdůležitější sektorové dohody Dohodu o celní spolupráci a vzájemné pomoci v celních záležitostech, Dohodu o vědecké a technologické spolupráci, Dohodu o vzájemném uznávání, Dohodu o veterinární ekvivalenci, Dohodu o předcházení drogám, Dohodu o výzkumu životního prostředí a další.

3 Problematice projektu TAFTA je věnována celá řada studií, např. Sieber, Langhammer, Piazzolo (1996), Donges, Freytag, Zimmermann (1997), Sieber (2005), Straubhaar (2006) a další.

zahraničních investic). Americký dolar je nejvýznamnější světovou rezervní měnou, jeho podíl na alokovaných rezervách činil v roce 2011 celkem více než 62 %. Hned za dolarem stojí euro, jehož podíl na alokovaných rezervách byl v témže roce 25 %. Význam a sílu lze vyjádřit též pomocí podílu hrubého domácího produktu na světovém HDP, který celkem činil 54 % v roce 2011 (pokles o 3 % oproti roku 2010).

1. Teorie pásma volného obchodu

Teorii prvního stupně regionální ekonomické integrace, pásma volného obchodu, lze nalézt např. ve studiích Shibaty (1998), Palmetera (1998), El-Agraa (1999), Miruse a Rylské (2003), moderní teorií pásma volného obchodu se zabývají např. Grinols a Silva (2003).

Pásmo volného obchodu (PVO) též zóna volného obchodu představuje nejnižší a nejméně rozvinutý stupeň ekonomické integrace (v praxi velmi často omezený jen na obchod s průmyslovými komoditami). Tato forma ekonomické integrace je preferována především zeměmi, které nejsou ochotny či schopny zapojit se do vyšší formy ekonomické integrace (např. celní unie či společného trhu).

Varadzin (1997) charakterizuje pásmo volného obchodu jako nejnižší stupeň tzv. makrointegrace⁴, v němž dochází k odstraňování vzájemných překážek pohybu zboží. Jedná se tedy o rušení tarifních (celních) překážek a netarifních překážek, mezi které patří např. množstevní kvóty a administrativní omezení (předpisy, normy apod.). V pásmu volného obchodu si každá země zachovává vlastní vnější ekonomickou politiku vůči nečlenským zemím.

Shibata (1998) uvádí jako příklady definic pásma volného obchodu čl. 4 Stockholmské smlouvy⁵, kterou bylo založeno Evropské sdružení volného obchodu (ESVO) a čl. 3 Montevidejské smlouvy⁶, kterou bylo založeno Latinskoamerické sdružení volného obchodu (LASVO). V čl. 4 Stockholmské smlouvy je uvedeno, že zboží je považováno za způsobilé pro tarifní zacházení zóny volného obchodu, pokud bylo zasláno na území dovážejícího členského státu z jiného členského státu a jsou-li v oblasti původu splněny následující podmínky: a) bylo zcela vyrobeno na území zóny volného obchodu, b) byl označen původ zboží v souladu se smluvními podmínkami uvedenými v článku 9 Všeobecné dohody o clech a obchodu⁷ (GATT). Článek 2 Montevidejské smlouvy uvádí, že během období uvedeného v čl. 2 (této smlouvy), musí smluvní strany eliminovat cla, poplatky a jiná omezení aplikovaná na dovozy zboží pocházející z území smluvních partnerů.

4 Varadzin (1997) rozlišuje mezi mikrointegrací a makrointegrací. Mikrointegrací rozumí proces, kdy integrační procesy jsou záležitostí konkrétních subjektů. Makrointegrace potom vyjadřuje proces, který se týká ekonomiky jako celku.

5 Stockholmská smlouva, 1960.

6 Montevidejská smlouva, 1960.

7 Všeobecná dohoda o clech a obchodu, 1986.

Cihelková (2008) uvádí, že PVO představuje první stupeň institucionalizované regionální integrace, a to ve smyslu povinné registrace u Světové obchodní organizace (WTO) podle příslušné výjimky z multilaterálních pravidel. Členské státy vytvářející PVO odstraňují všechny podstatné (viditelné) překážky pro obchod se zbožím, avšak ponechávají si veškeré pravomoci v oblasti obchodní politiky vůči třetím zemím. Mezi viditelné překážky patří cla a kvantitativní omezení obchodu (např. kvóty). Ostatní omezení obchodu (např. technické a veterinární normy) v této fázi integrace zpravidla nejsou zcela eliminovány a jejich odstranění se v dalším vývoji stává nutnou podmínkou pro fungování vyšších stupňů ekonomické integrace (např. společného trhu). Členské státy PVO mají povinnost prokazovat původ zboží, což znamená, že jsou stanovena pravidla původu zboží, podle nichž musí být zřejmé, na které zboží je možné volný pohyb aplikovat. Institucionální rámec PVO je poměrně jednoduchý. Většinou se zřizuje sekretariát dohlížející na realizaci dohody.

Světová obchodní organizace (WTO)⁸ rozumí pod oblastí volného obchodu skupinu dvou či více celních území, v níž jsou odstraněna cla a ostatní restriktivní opatření na veškerý obchod mezi smluvními územími u těch výrobků, které mají svůj původ ve zmíněných územích. Součástí definice je také fakt, že takovéto regionální dohody musejí ulehčit obchod v rámci PVO a nikoliv vytvářet bariéry v obchodu mezi těmito zeměmi a zbytkem světa (třetími zeměmi). Nesmějí se tedy stát nástrojem diskriminace třetích zemí.

Za základní znaky PVO lze považovat:

- odstranění tarifních a netarifních překážek obchodu, především kvantitativních omezení, která brání volnému pohybu zboží mezi dvěma nebo několika zainteresovanými zeměmi,
- zachování národních celních území členů,
- zachování autonomní celní a obchodní politiky vůči třetím (nečlenským) zemím),
- nutnost prokazovat původ zboží, jehož pohyb je na trhu plně liberalizován.⁹

1.1 Efekt tvorby a odklonu obchodu

Při vytvoření pásma volného obchodu mezi zeměmi, resp. mezi integračními seskupeními lze obecně pozorovat dva odlišné efekty. Jedná se o efekt tvorby obchodu a efekt odklonu obchodu. Oba efekty budou ilustrovány na příkladu největších světových ekonomik tj. Evropské unie a Spojených států amerických.

Nejprve jsou uvedeny obecné předpoklady modelového příkladu.

Evropská unie a Spojené státy americké vyrábějí zcela identický produkt (dokonalý substitut). Každá z ekonomik uplatňuje rozdílnou výši cel na dovozy tohoto produktu.

⁸ Tamtéž.

⁹ Zlý, 2006.

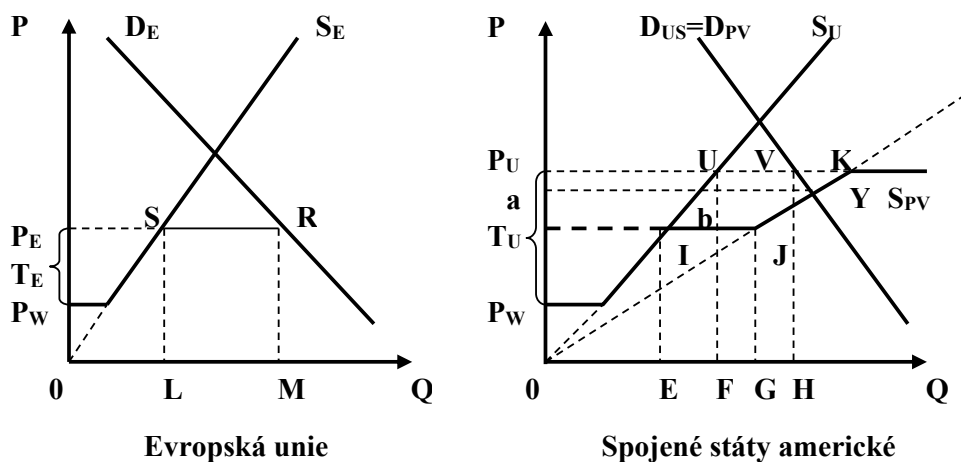
Evropská unie preferuje nižší dovozní clo ve výši T_{EU} , z čehož vyplývá, že Spojené státy mají vyšší dovozní clo ve výši T_{US} . Za přijetí předpokladu nulových transakčních nákladů a dokonalé konkurence odpovídá cena výrobku v Evropské unii součtu světové ceny P_W a cla T_{EU} ($P_W + T_{EU}$). Analogicky lze cenu výrobků USA získat součtem světové ceny P_W a cla T_{US} ($P_W + T_{US}$). Před vytvořením pásma volného obchodu lze tedy konstatovat, že cena identického produktu je ve Spojených státech amerických vyšší než v zemích Evropské unie.

Po vytvoření PVO mezi ekonomikami dochází ke kompletnímu odstranění cel. Existuje zde volný pohyb výrobků majících původ v zemích Evropské unie a USA (výrobky mající původ v nečlenských zemích se volného pohybu automaticky neúčastní). Celková nabídka pásma volného obchodu S_{PVO} je tvořena kombinací produktů zemí Evropské unie a USA. Dalším předpokladem ilustrovaného příkladu je, že celková poptávka pásma volného obchodu D_{PVO} je tvořena pouze poptávkou Spojených států amerických D_{US} . Průsečík křivek poptávky a nabídky pásma volného obchodu poté determinuje rovnovážnou cenu a rovnovážné množství produktů nově vytvořeného pásma volného obchodu.

Výše popsané předpoklady jsou znázorněny v grafu 1.

Graf 1

Základní předpoklady modelovaného příkladu



Pramen: Vlastní úprava dle Shibaty, 1998, s. 262.

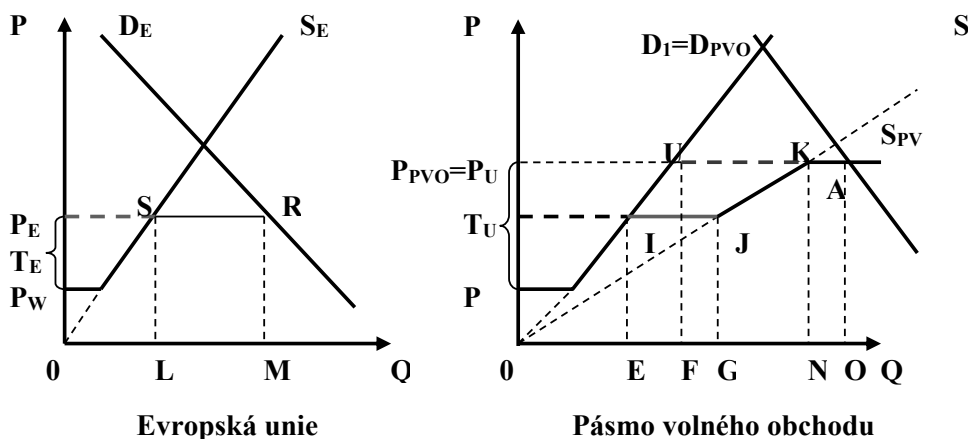
V levé části grafu 1 je znázorněna situace na trhu Evropské unie, v pravé části grafu pak ve Spojených státech amerických včetně situace po vytvoření pásma volného obchodu mezi ekonomikami. Horizontální osa (Q) představuje množství komodity za jednotku času, vertikální osa (P) cenu komodity za jednotku času.

Nejprve bližší charakteristika trhu Evropské unie. Pokud by Evropská unie neobchodovala se zahraničím, tvořila by její domácí nabídku přímka $0SS_{EU}$. V opačném případě otevřené ekonomiky, se kterým se v příkladu pracuje, je domácí nabídka tvořena přímkou $P_{EU}SS_{EU}$. Poptávka Evropské unie je za přijetí předpokladu otevřené ekonomiky rovna přímkce $D_{EU}R$. Celkové poptávané množství produktu činí $0-M$. Výstup o velikosti $0-L$ je vyráběn domácími subjekty, čili zeměmi Evropské unie. Výstup o velikosti $L-M$ je dovážen. Cena je na trhu Evropské unie rovna součtu světové ceny P_W a cla T_{EU} ($P_W + T_{EU}$). Následuje charakteristika trhu USA. Za předpokladu uzavřenosti trhu Spojených států by byla domácí nabídka tvořena přímkou $0US_{US}$. V případě otevřené ekonomiky USA je domácí nabídka tvořena přímkou $P_{US}US_{US}$. Poptávka Spojených států odpovídá přímkce $D_{US}V$ (za přijetí předpokladu, že USA obchodují se zahraničím). Celkové poptávané množství produktu činí $0-H$. Subjekty ve Spojených státech realizují výstup o velikosti $0-F$. Výstup o velikosti $F-H$ je do USA dovážen. Cena odpovídá součtu světové ceny P_W a cla T_{US} ($P_W + T_{US}$).

Celková nabídka výrobků majících původ v PVO je za předpokladu existence mezinárodního obchodu rovna horizontálnímu součtu individuálních nabídkových křivek obou účastníků. V grafu je znázorněna lomenou přímkou $T_{US}IJKS_{PVO}$. Důvodem tohoto tvaru jsou dvě skutečnosti. Jednak cena v PVO nikdy neklesne pod úroveň té ceny, za kterou vyráběly před vytvořením PVO země Evropské unie, a to do té doby dokud bude Evropská unie v pozici čistého dovozce z nečlenských zemí PVO. Naopak cena stanovená v rámci PVO nikdy nebude větší než cena USA před integrací. Důvodem této skutečnosti je fakt, že zákazníci ve Spojených státech budou vždy dovážet ze zemí mimo PVO právě za tuto cenu. Celková nabídka PVO tedy zahrnuje produkty mající původ v PVO včetně produktů z nečlenských zemí. Pro znázornění poptávky pásma volného obchodu existují celkem tři možnosti. Graf 2 znázorňuje první situaci, kdy je poptávka PVO tvořena přímkou D_1 .

Graf 2

Poptávka PVO je tvořena přímkou D_1

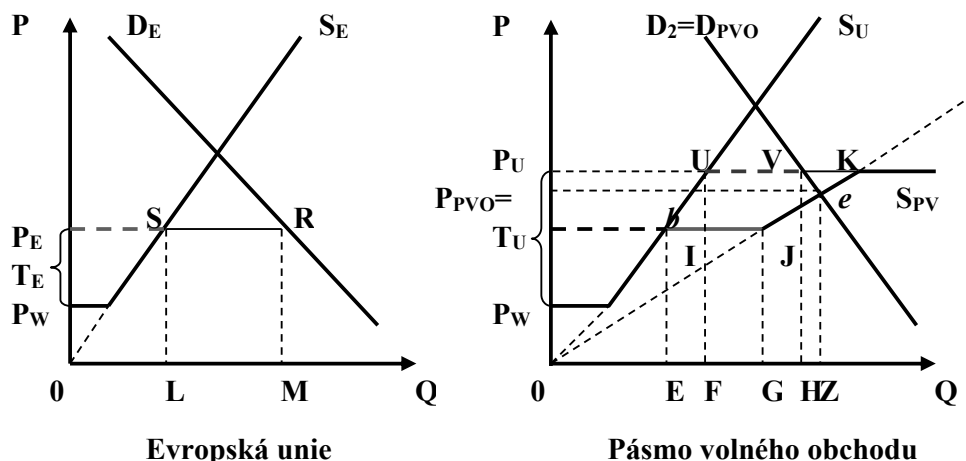


Pramen: Vlastní úprava dle Shibaty, 1998, s. 262.

Průnik poptávky (D_1) a nabídky ($T_{US}IJKS_{PVO}$) se nachází v bodě A, cena P_{PVO} odpovídá původní ceně Spojených států amerických. Celkové poptávané množství výrobků v pásnu volného obchodu je v rozmezí 0–O. Američtí výrobci nabízejí množství o velikosti 0–F. Modrá úsečka v grafu znázorňuje množství produkce F–N, které bylo před vytvořením pásma volného obchodu dováženo z třetích zemí a nyní je nahrazeno vývozy ze zemí Evropské unie. Modrá úsečka U–K tedy představuje hrubý efekt **odklonu obchodu**. Zbylé poptávané množství v rozmezí N–O je dováženo z nečlenských zemí PVO. Situace v zemích EU po vytvoření PVO je taková, že výrobci nyní uvolní vlastní domácí trh a veškerá výroba je směřována do Spojených států. Celkové vývozy EU jsou v grafu vyjádřeny červenou úsečkou $P_{EU}S$, resp. IJ a představují množství v rozmezí 0–L, resp. EG. Červená úsečka představuje hrubý efekt **tvorby obchodu**. Čistý efekt obchodu je dán rozdílem mezi modrou a červenou úsečkou, resp. množstvím F–N a E–G. Graf 3 znázorňuje situaci, kdy se cena PVO nachází mezi původními cenami EU a USA.

Graf 3

Poptávka PVO je tvořena přímkou D_2



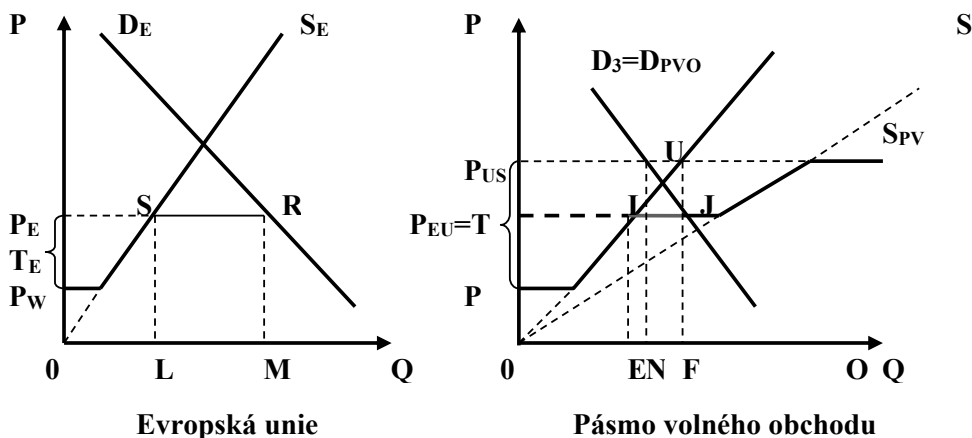
Pramen: Vlastní úprava dle Shibaty, 1998, s. 262.

Průnik poptávky (D_2) a nabídky ($T_{US}IJKS_{PVO}$) se nachází v bodě e, cena pásma volného obchodu je a. Celkové poptávané množství výrobků je nyní v PVO v rozmezí 0–Z. Američtí výrobci nabízejí množství o velikosti 0–F. Modrá úsečka v grafu znázorňuje množství produkce F–H, které bylo před vytvořením pásma volného obchodu dováženo z třetích zemí a nyní je nahrazeno vývozy ze zemí Evropské unie. Modrá úsečka U–V tedy představuje hrubý efekt **odklonu obchodu**. Zbylé poptávané množství v rozmezí H–Z je dováženo z nečlenských zemí PVO. Situace v zemích EU po vytvoření PVO je taková, že výrobci nyní uvolní vlastní domácí trh a veškerá výroba je směřována do Spojených států. Celkové vývozy EU jsou v grafu vyjádřeny červenou

úsečkou $P_{EU}S$, resp. IJ a představují množství v rozmezí $0-L$, resp. EG . Červená úsečka představuje hrubý efekt tvorby obchodu. Čistý efekt obchodu je stejně jako v přecházejícím případě dán rozdílem mezi modrou a červenou úsečkou, resp. množstvím $F-H$ a $E-G$. Graf 4 znázorňuje situaci, kdy je cena PVO ustavena na úrovni původní ceny EU.

Graf 4

Poptávka PVO je tvořena přímkou D_3



Pramen: Vlastní úprava dle Shibaty, 1998, s. 262.

Průnik poptávky (D_3) a nabídky ($T_{US}IJKS_{PVO}$) se nachází v bodě J, cena pásma volného obchodu odpovídá původní ceně Evropské unie. Celkové poptávané množství výrobků je nyní v PVO v rozmezí $0-F$. Američtí výrobci nabízejí množství o velikosti $0-E$. Zbytek poptávky v rozmezí $E-F$ zabezpečují dovozy z EU. Tato situaci může nastat v případě, když jsou ochranné kapacity průmyslu zemí Evropské unie obzvláště velké v porovnání s velikostí poptávky Spojených států amerických a původními cenami EU. Účinnost opatření sloužících k ochraně proti odklonu obchodu vymizí.

Závěr ilustračního příkladu lze shrnout následovně. Při respektování jednoho ze základních předpokladů modelu tj. nižší původní ceny Evropské unie a vyšší původní ceny Spojených států amerických před vytvořením pásma volného obchodu lze konstatovat, že po vytvoření PVO se bude v zemích Evropské unie prosazovat efekt tvorby obchodu a ve Spojených státech amerických efekt odklonu obchodu. Výsledný čistý efekt závisí mimo jiné též na velikosti poptávky pásma volného obchodu, resp. poptávky Spojených států amerických. Pro Evropskou unii je vhodné první a druhé řešení, kdy je cena výrobků majících původ v PVO vyšší než před jeho vytvořením. S využitím této výhody mohou existující podniky zvýšit své zisky, kromě toho se také do výroby mohou zapojit firmy, které nebyly schopné obstát na trhu při nižších cenách.

1.2 Pravidla původu zboží

Za účelem zabránění odklonu obchodu jsou v pásmu volného obchodu definována pravidla původu zboží. Efekt odklonu obchodu v PVO lze popsat tak, že do země s vysokou celní ochranou se může dostávat produkce ze třetích zemí přes dovoz do jiného účastnického státu. Určení původu zboží není vůbec jednoduchou záležitostí, navíc složitost způsobu určení původu s sebou přináší dodatečné výdaje a časová zdržení. V praxi je navíc jejich používání spojeno s nemalými problémy, jako jsou např. nižší ekonomická efektivita nebo dodatečné administrativní náklady. Problematikou negativních efektů spojených s pravidly původu zboží se zabývají např. Krueger (1995) nebo Mirus a Rylska (2003), kteří mezi ně řadí především tyto efekty. Pravidla původu zboží vytvářejí pobídky pro výrobce k nákupu nákladnějších vstupů z členských států právě za účelem splnění požadavků o původu zboží, což vede k odklonu obchodu. Dále svou povahou přispívají k lobování zájmových skupin požadujících ochranu před zahraniční konkurencí tím, že požadují stanovení přísnějších pravidel původu zboží. Tato přísnější pravidla potom upřednostňují komponenty z členských zemí oproti konkurenčním komponentům ze třetích zemí. Kvůli odlišným cům existují v jednotlivých členských zemích PVO také odlišné ceny vstupů, což má v konečném důsledku za následek také stanovení odlišné výše nákladů výrobců, tento efekt lze nazvat jako odklon výroby (produkce). A neméně podstatným negativním efektem pravidel původu zboží je, že tato pravidla bývají velmi složitá.

1.2.1 Podstatná přeměna

Jedná se o obecné pravidlo pro určení původu zboží používané ve Spojených státech amerických. Výrobek, který je kombinací materiálů a výrobních postupů ze dvou či více zemí, je výrobkem té země, kde došlo k poslední podstatné přeměně. Přeměna je považována za podstatnou, pokud přináší výrobek, který je nový nebo odlišný (např. označením, charakterem, užitím) od toho, který vstupoval do transformačního procesu. Pro tato pravidla je charakteristické, že nejsou pevně stanoveny, ale vytvářejí se průběžně, případ od případu. Levi (1962) popisuje proces přijetí pravidel ve třech základních krocích. Nejprve se hodnotí, zda již neexistuje pravidlo podobného typu, dle kterého by se mohlo v dané situaci postupovat. Následuje oznámení obsahu nového pravidla a třetím (posledním) krokem je, že se stává aplikovatelným v dalších případech. Pravidlo podstatné přeměny má své příznivce ale také kritiky, kteří jej nevidí jako vhodné pro určování původu zboží. Jednak se jim zdá nepřesné a subjektivní, a jednak chápání podstatné přeměny soudy a ostatními subjekty může být rozdílné.

1.2.2 Změna celního zařazení

Základním pravidlem určování původu zboží v rámci pásma volného obchodu mezi Kanadou a Spojenými státy americkými (CUFTA¹⁰) bylo právě pravidlo změny celního zařazení. Podstatou tohoto způsobu určení původu je, že výrobek, který byl dokončen v zemi A z materiálů majících původ v zemi B, je považován za původní v zemi B, pokud zpracování materiálů v zemi B bylo dostačující pro změnu celního zařazení dovážených materiálů (Palmer, 1998). Použití tohoto pravidla ve srovnání s pravidlem podstatné přeměny je všeobecně považováno za transparentnější, předvídatelnější a méně subjektivní. Ani toto pravidlo však není bez nedostatků. Jedním z nich je například, že existující celní schémata nebyla navržena s ohledem na stanovení původu. Nejširše používaným celním schématem je Harmonizovaný systém popisu a číselného označování zboží (dále jen Harmonizovaný systém). Dalšími nedostatky se zabývá např. Palmer (1998).

1.2.3 Přidaná hodnota

Obecně lze toto pravidlo charakterizovat, jako minimální hodnotu přidanou k dováženým materiálům pro určení původu výrobků dovážející země (Palmer, 1998). Tento typ určení pravidel původu lze používat jak samostatně, tak ve spojení s dalšími pravidly. Protože zpracování materiálu a montážní práce často nejsou dostačující pro změnu celního zařazení, je pravidlo změny celního zařazení většinou doplňováno právě pravidlem přidané hodnoty. Výhodou přidané hodnoty stejně jako změny celního zařazení je, že pravidla jsou stanovena jasně a jednoznačně. Před samotným výpočtem přidané hodnoty je nutné, zabývat se účetními otázkami, které by mohly vyvolat nárůst nejistoty. Tato nutnost řešení účetních záležitostí představuje jednu z nevýhod tohoto pravidla, neboť s sebou přináší zdlouhavé a nákladné audity pro ověření požadavků.

1.2.4 Specifický proces

Pod tímto označením se skrývají pravidla, která jsou stanovena v podmínkách konkrétních průmyslových provozů. Tento způsob stanovení pravidel sdílí některé výhody i nevýhody s pravidly změny celního zařazení. Mezi výhody patří transparentnost, předvídatelnost a menší subjektivita než v případě pravidla podstatné přeměny. Mezi nevýhody lze zařadit jednak zaostávání a jednak citlivost na zajištění toho, aby všechna odvětví průmyslu vnímala efekt vytváření obchodu jako ušlechtilý a dostačující cíl. Například Spojené státy americké od roku 1984 používají pro určení původu textilního zboží právě specifický proces. Giesse a Lewin (1987) nebo Palmer (1987) uvádějí právě k těmto americkým pravidlům, že jsou všeobecně vnímána jako nástroj pro řízení protekcionistických zájmů domácích textilních odvětví.

10 Americko-kanadská dohoda, která se stala východiskem pro projekt integrace všech tří ekonomik Severní Ameriky (Kanada, Mexiko, USA). V roce 1992 byla podepsána smlouva, kterou vznikla Severoamerická dohoda o volném obchodu (NAFTA). Tato smlouva nebyla rozšířením smlouvy o CUFTA, ale byla to smlouva nová.

2. Praktické dopady vytvoření pásma volného obchodu mezi EU a USA

Erixon a Bauer (2010) odhadli zisky z vytvoření pásma volného obchodu v oblasti průmyslového zboží mezi Evropskou unií (EU-25, čili bez Rumunska a Bulharska, které se staly členskými zeměmi v roce 2007) a Spojenými státy americkými pomocí obecného rovnovážného modelu v letech 2010–2015. K odhadu byly specifikovány dva scénáře (tabulka 1). Prvním je statický scénář, který je spojen s efektivnějším využíváním dostupných zdrojů. Oproti tomu dynamický scénář přináší zisky spojené s rozvojem kapitálové akumulace a expanzí investičních a výrobních efektů.

Tabulka 1
Specifikace použitých scénářů

Scénář 1 (statické efekty)	Úplná eliminace tarifů na průmyslové zboží.
Scénář 2 (dynamické efekty)	Úplná eliminace tarifů na průmyslové zboží. Snížení nákladů na usnadnění obchodu o 3 % celkové hodnoty obchodu nekomoditních odvětví. Zvýšení produktivity práce o 2 % v odvětví průmyslového zboží.
Scénář 3 (dynamické efekty)	Úplná eliminace tarifů na průmyslové zboží. Snížení nákladů na usnadnění obchodu o 3 % celkové hodnoty obchodu nekomoditních odvětví. Zvýšení produktivity práce o 3,5 % v odvětvích s vysokou úrovní vnitro odvětvového obchodu, zvýšení produktivity práce o 2 % ve všech ostatních odvětvích průmyslového zboží.

Pramen: Vlastní úprava dle Erixon a Bauer, 2010.

Vytvoření pásma volného obchodu mezi velkými ekonomikami přináší větší efekty než mezi malými ekonomikami. V minulosti byla pásma volného obchodu uzavírána většinou mezi dvěma malými ekonomikami nebo mezi malou a velkou ekonomikou. Přínosy z takových dohod pro velkou ekonomiku bývají velmi malé. Například vytvořením pásma volného obchodu mezi Evropskou unií a Koreou narostlo HDP Evropské unie o 0,08 % (Decreux, Milner a Péridy, 2010). Jiným příkladem je pásmo volného obchodu mezi USA a Koreou, jehož efekt na HDP Spojených států představoval nárůst v hodnotě 0,1 % (United States International Trade Commission, 2007). V tabulce 2 jsou uvedeny odhadnuté efekty vytvoření PVO mezi EU a USA na jejich HDP.

Tabulka 2**Odhadované dopady na HDP EU a USA**

	Scénář 1		Scénář 2		Scénář 3	
	%	mil. USD	%	mil. USD	%	mil. USD
EU-25	0,01	1 644	0,32	46 450	0,47	69 287
USA	0,15	20 470	0,99	135 236	1,33	181 893

Pramen: Vlastní úprava dle Erixon a Bauer, 2010.

Růst hrubého domácího produktu při realizaci statického scénáře předpokládajícího úplné odstranění tarifů na průmyslové zboží je znatelně vyšší pro Spojené státy americké, a to o 0,15 % (20 470 milionů dolarů) oproti Evropské unii, kde by mělo dojít k odhadovanému nárůstu HDP pouze o 0,01 % (1 644 milionů dolarů). Při realizaci dynamických scénářů lze předpokládat nárůst HDP EU-25 v rozmezí 46 450 až 69 287 milionů dolarů, tj. o 0,32 až 0,47 %. Pro Spojené státy by dynamické scénáře přinesly opět větší nárůst HDP v hodnotě 135 236 až 181 893 milionů dolarů, tj. o 0,99 až 1,33 %.

Vytvoření pásma volného obchodu mezi dvěma největšími světovými ekonomikami by mělo také pozitivní dopad na jednotlivá odvětví, resp. sektory hospodářství uvnitř potenciálních členských zemí. Tyto dopady jsou ve studii taktéž analyzovány a jsou předmětem přílohy 1 a 2. Odhadovaný nárůst bohatství ekonomik měřený jako změna národního důchodu je v rámci statického scénáře v hodnotě 3 mld. dolarů pro Evropskou unii a 4,5 mld. dolarů pro Spojené státy americké. Vyšší nárůst lze pozorovat v případě přijetí dynamických scénářů. Odhaduje se nárůst národního důchodu Evropské unie o 59–82 mld. dolarů a USA o 86 mld. dolarů. Odhadovaná změna vývozu EU do Spojených států představuje nárůst o 7 % v rámci statického scénáře a o 18 % v dynamickém pojetí. Odhadovaná změna vývozu USA do Evropské unie je nárůst o 8 % při realizaci statického scénáře a 17 % při přijetí dynamické formy.

Závěr

Teorii pásma volného obchodu jako nejnížší, avšak jedné z nejčastěji realizovaných forem mezinárodní ekonomické integrace je v české i v zahraniční literatuře věnována velmi slabá pozornost. Literatura je většinou omezena pouze na nejednotnou definici PVO a identifikaci společných prvků. Z tohoto důvodu je větší část předkládané konzultace věnována teorii pásma volného obchodu ilustrované na příkladu Evropské unie a Spojených států amerických, dvou silně historicky, politicky i ekonomicky provázaných světových ekonomik.

Důvodem volby těchto ekonomik je aktuálnost problematiky užší spolupráce mezi EU a USA především v politických kruzích. Většina předních představitelů Evropské unie (v čele s Německem a Velkou Británií) a též představitelů USA (včetně prezidenta) považuje vytvoření pásma volného obchodu za možné východisko současné situace

ve světě. Země Evropské unie i Spojené státy se potýkají s vysokým podílem vládního dluhu na HDP. Odstranění cel a kvantitativních omezení by mohlo být novým impulsem ke snížení tohoto vysokého zadlužení. Současně by též mohlo dojít k vytvoření největšího světového trhu, který by opět diktoval trendy světového obchodu a který by byl schopen čelit konkurenci nastupujících ekonomik Číny, Indie, Ruska a dalších.

Literatura

- BAIL, Ch.; REINICKE, W. H.; RUMMEL, R. *EU-US relations, balancing the partnership: Taking a medium-term perspective: a cooperation between the Brookings Institution, the European Commission and the Stiftung Wissenschaft und Politik*. Baden-Baden : Nomos Verlagsgesellschaft, 1997. 223 s. ISBN 3789048372.
- CIHELKOVÁ, E. *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. Praha : C. H. Beck, 2003. 709 s. ISBN 80-7179-804-5.
- CIHELKOVÁ, E. et al. *Mezinárodní ekonomie II*. Praha : C. H. Beck, 2008. 258 s. ISBN 978-80-7400-054-6.
- DECREUX, Y.; MILNER, Ch.; PÉRIDY, N. The Economic Impact of the Free Trade Agreement between the European Union and Korea. Final Report. Mai 2010. www.cepii.fr/anglaisgraph/reports/pdf/2010/2010_02.pdf.
- DONGES, J. B.; FREYTAG, A.; ZIMMERMANN, R. TAFTA: Assuring its Compatibility with Global Free Trade. *The World Economy*. 1997, vol. 20, no. 5, s. 567–583. ISSN 0378-5920.
- EL-AGRAA, A. M. *Regional Integration*. 2. ed. London : Macmillan Press, 1999. 442 s. ISBN 0-333-76460-9.
- ERIXON, F.; BAUER, M. A Transatlantic Zero Agreement: Estimating the Gains from Transatlantic Free Trade in Goods. [ECIPE Occasional Paper no. 4/2010]. Belgium, European Centre for International Political Economy. www.ecipe.org/media/publication_pdfs/a-transatlantic-zero-agreement-estimating-the-gains-from-transatlantic-free-trade-in-goods.pdf.
- GIESSE, C. R.; LEWIN, M. J. The Multifiber Arrangement: „Temporary“ Protection Run Amuck. *Law and Policy in International Business*. 1987, vol. 19, s. 51–170. ISSN 0023-9208.
- GRINOLS, E. L.; SILVA, P. An Enhancement of Modern Free Trade Area Theory. [University of Illinois, College of Business Working Paper no. 03-0104]. 2003. www.wallis.rochester.edu/jones04/FTA-Formation-Grinols-Silva.pdf.
- KRUEGER, A. O. Free Trade Arrangements Versus Customs Unions. [NBER Working Paper no. W5084]. 1995. www.nber.org/papers/w5084.pdf?new_window=1.
- LEVI, E. H. *An Introduction to Legal Reasoning*. Chicago : University of Chicago Press, 1962. 112 s. ISBN (e-book) 978-0-226-47406-9, ISBN (paperback) 0-226-47408-9.
- MIRUS, R.; RYLSKA, N. Economic Integration: Free Trade Areas vs. Customs Unions. Western Centre for Economic Research. 2003 www.international.alberta.ca/documents/International/WCER-FTA_custom_unions_shortversion_Aug01.pdf.
- MONTEVIDEJSKÁ SMLOUVA, 1960 [online]. [cit. 2012-11-17]. [www.nd.edu/~jbergstr/DataEIAs2006/FTA5yrData_files/PDF%20Files/Latin%20America/LAFTA%20-%20MONTEVIDEO%20TREATY%20\(1960\)%20\(English\).pdf](http://www.nd.edu/~jbergstr/DataEIAs2006/FTA5yrData_files/PDF%20Files/Latin%20America/LAFTA%20-%20MONTEVIDEO%20TREATY%20(1960)%20(English).pdf).
- PALMETER, D. N. Rules of Origin or Rules of Restriction? A Commentary on a New Form of Protectionism. *Fordham International Law Journal*. 1987, vol. 11, no. 1, s. 1–50. ISSN 0747-9395.
- PALMETER, D. N. Rules of Origin in Customs Unions and Free Trade Areas. In *International Economic Integration*. London : Routledge, 1998, s. 276–291. ISBN 0-415-16672-1.
- SHIBATA, Hirofumi. Free Trade Areas. In *International Economic Integration*. London : Routledge, 1998, s. 276–291. ISBN 0-415-16672-1.

- SIEBER, H. TAFTA: A Dead Horse or an Attractive Open Club? [Kiel Working Paper no. 1240]. 2005. www.ifw-members.ifw-kiel.de/publications/tafta-a-dead-horse-or-an-attractive-open-club/kap1240.pdf.
- SIEBER, H.; LANGHAMMER, R. J.; PIAZOLO, D. TAFTA: Fuelling Trade Discrimination or Global Liberalization? [Kiel Working Paper no. 720]. 1996. www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/869/1/193325942.pdf.
- STOCKHOLMSKÁ SMLOUVA, 1960 [online]. [cit. 2012-11-17]. [http://wits.worldbank.org/GPTAD/PDF/archive/EFTA\(StockholmConvention\).pdf](http://wits.worldbank.org/GPTAD/PDF/archive/EFTA(StockholmConvention).pdf).
- STRAUBHAAR, T. Wer will schon die TAFTA? *Wirtschaftsdients*. 2006, vol. 86, no. 10, s. 618–19. ISSN 0043-6275.
- UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION. *U.S.-Korea Free Trade Agreement: Potential Economy-wide and Selected Sectoral Effects*. USITC Publication No. 3949. Washington, DC : USITC. 2007. www.usitc.gov/publications/pub3949.pdf.
- VARADZIN, F. *Teorie světové ekonomiky*. Ostrava : VŠB-TU Ostrava, 1997. 190 s. ISBN 80-7078-489-X.
- VŠEOBECNÁ DOHODA O CLECH A OBCHODU, 1986 [online]. [cit. 2012-11-17]. www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_e.pdf.
- ZLÝ, B. *Základy teorie integračních procesů*. 1. vyd., dotisk. Ostrava : VŠB-TU Ostrava, 2006. 106 s. ISBN 80-248-0657-6.

Příloha 1

Dopad vytvoření PVO na jednotlivá odvětví Evropské unie

	Scénář 1		Scénář 2		Scénář 3	
	v %	v mil. \$	v %	v mil. \$	v %	v mil. \$
Obilí	-1,26	-636	-1,15	-577	-1,11	-559
Zahradnictví	-0,35	-778	-0,12	-261	-0,15	-336
Olejnata semena	0,13	20	-0,07	-11	-0,11	-16
Cukr	0,06	6	0,52	48	0,73	67
Přírodní vlákna	0,18	17	0,80	75	0,85	79
Mléčné produkty	-0,26	-174	0,22	146	0,38	254
Hospodářská zvířata	-0,11	-311	0,36	984	0,41	1 133
Rybaření	-0,05	-16	0,10	33	0,15	50
Lesnictví	-0,05	-21	0,30	125	0,30	126
Hornictví a těžba	-0,03	-32	0,01	14	-0,03	-40
Ropa a plyn	0	-2	-0,05	-36	-0,07	-51
Zpracované potraviny	0,07	945	0,56	7 538	0,77	10 444
Textil a oblečení	0,49	2 474	0,75	3 772	0,99	5 002
Dřevěné produkty	-0,03	-74	0,53	1 249	0,47	1 104
Lehká výroba	0,29	1 325	0,78	3 551	1,06	4 810
Papír a vydavatelství	-0,03	-193	0,29	1 889	0,55	3 605
Petrochemie	0,23	942	0,63	2 577	0,75	3 067
Chemické produkty, plasty	-0,04	-625	0,22	3 398	0,48	7 403

Minerální produkty	0,34	1 240	0,86	3 099	1,15	4 141
Uhlí a ocel	-0,03	-363	0,42	4 614	0,81	8 995
Motorová vozidla	0,11	1 210	0,98	10 800	1,35	14 951
Elektrické přístroje	-0,28	-1 401	-0,60	-2 998	-0,34	-1 713
Jiné přístroje	-0,03	-498	0,44	6 508	0,84	12 364
Dopravní prostředky	-0,66	-1 537	-0,99	-2 314	-0,66	-1 549
Nástroje	0	-11	0,25	1 163	0,41	1 916
Stavebnictví	0,05	872	0,63	10 304	0,95	15 575
Obchod	0,02	639	0,32	9 782	0,51	15 667
Doprava	0,02	338	0,10	1 491	0,14	2 140
Komunikace	-0,02	-75	0,14	694	0,25	1 213
Pojištění	-0,02	-81	0,07	238	0,13	452
Ostatní obchodní služby	-0,01	-398	0,19	7 707	0,33	12 995
Ostatní služby	-0,01	-343	0,20	10 649	0,31	16 541
Celkem		2 457		86 252		139 830

Pramen: Erixon a Bauer, 2010, s. 14.

Příloha 2

Dopad vytvoření PVO na jednotlivá odvětví USA

	Scénář 1		Scénář 2		Scénář 3	
	v %	v mil. \$	v %	v mil. \$	v %	v mil. \$
Obilí	0,34	165	0,02	8	-0,24	-121
Zahradnictví	0,69	664	0,59	576	0,47	452
Olejnata semena	-0,56	-141	-0,50	-125	-0,73	-182
Cukr	0,07	2	0,38	10	0,39	11
Přírodní vlákna	-0,64	-122	-0,73	-140	-0,81	-154
Mléčné produkty	0,31	110	0,57	204	0,56	201
Hospodářská zvířata	0,03	70	0,37	1 012	0,31	837
Rybaření	0,15	11	0,22	17	0,19	15
Lesnictví	-0,05	-12	0,05	11	-0,02	-5
Hornictví a těžba	-0,06	-58	-0,01	-9	0,01	6
Ropa a plyn	-0,05	-72	-0,13	-183	-0,18	-263
Zpracované potraviny	0,08	480	0,39	2 345	0,40	2 429
Textil a oblečení	-0,36	-769	-0,26	-571	0,35	747
Dřevěné produkty	-0,08	-225	0,37	1 063	0,37	1 042
Lehká výroba	-0,27	-263	0,58	573	1,33	1 308
Papír a vydavatelství	-0,12	-527	0,13	592	0,40	1 805
Petrochemie	0	-6	0,15	617	0,25	1 010

Chemické produkty, plasty	0,19	1 655	0,34	2 982	0,52	4 491
Minerální produkty	-0,46	-655	-0,31	-440	0,02	25
Uhlí a ocel	-0,12	-753	-0,13	-817	0,27	1 713
Motorová vozidla	0,36	2 022	0,36	2 036	0,69	3 869
Elektrické přístroje	-0,49	-2 245	-1,12	-5 152	-1,57	-7 198
Jiné přístroje	-0,09	-907	0,30	2 972	0,85	8 501
Dopravní prostředky	0,48	1 164	2,45	5 928	3,16	7 630
Nástroje	0	-23	0,23	1 350	0,37	2 165
Stavebnictví	0,13	2 244	0,90	16 127	1,24	22 080
Obchod	0,01	176	0,30	8 366	0,44	12 541
Doprava	-0,03	-286	-0,02	-234	0,01	63
Komunikace	-0,02	-95	0,16	793	0,26	1 272
Pojištění	-0,05	-246	-0,02	-119	0	18
Ostatní obchodní služby	-0,04	-765	0,04	801	0,10	2 131
Ostatní služby	-0,01	-938	0,20	16 525	0,29	24 605
Celkem		-346		57 117		93 046

Pramen: Erixon a Bauer, 2010, s. 15.

THE THEORY OF THE FREE TRADE AREA AS A POSSIBLE FORM OF FUTURE COOPERATION OF THE EUROPEAN UNION WITH THE US

Abstract: The European Union and the United States of America present the world's largest exporter and importer of goods, services and capital. The idea of increasing foreign trade between them based on the implementation of the lowest degree of economic integration, a free trade area, is not new. A proposal was made in the 1990s to create a Transatlantic Free Trade Area between the EU and member countries of the North American Free Trade Agreement, which has not been successfully implemented. Nowadays, it is getting back to the forefront of interest among not only politicians but also economists. Whether political or economic pressures are behind this step, it is important to understand the general principle of the functioning of the free trade area. The aim of this paper is to illustrate the basic characteristics of the free trade area on the example of the EU and the US.

Keywords: Economic integration, free trade area, foreign trade exchange, trade creation effect, trade diversion effect, liberalisation.

JEL Classification: F02, F15, O51, O52